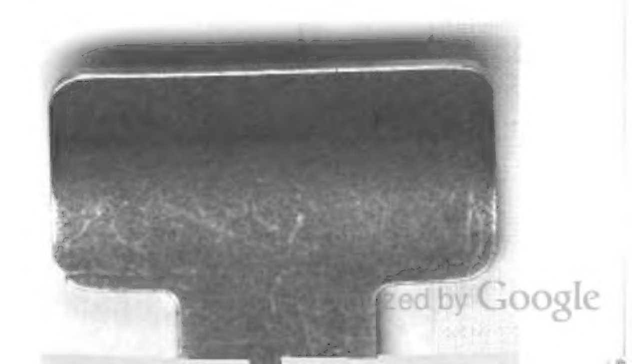




E

Untersuchungen

über die

Lage des Hausiergewerbes in Deutschland.

Erster Band.

Schriften

des

Vereins für Socialpolitik.

LXXVII.

Untersuchungen über die Lage des Hausiergewerbes in Deutschland. Erster Band.



Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1898.

Untersuchungen

über die

Lage des Hausiergewerbes

in

Deutschland.

Erster Band.



Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1898.

Einleitung.

Für die Ausschußsitzung vom 17. März 1895 war vom Unterzeichneten der Antrag eingebracht worden, eine Untersuchung der Verhältnisse des Hausiergewerbes ins Werk zu setzen. Der Vorschlag fand allgemein Anklang und es wurde eine Reihe von Herren gebeten, sich gutachtlich darüber zu äußern, wie diese Enquete am zweckmäßigsten ausgeführt werden könnte. Der Unterzeichnete aber wurde ersucht, auf Grund dieser Referate einen Fragebogen zu entwerfen und die weitere Leitung des Unternehmens zu übernehmen.

Von den damals in Aussicht genommenen Herren lehnten drei es ab, auf das Ansuchen einzugehen. Demgemäß blieben in der Kommission die Herren: Professor Bücher, Geh. Regierungsrat Knebel, Professor Lexis, Geh. Ober-Regierungsrat von Scheel und der Unterzeichnete. Zwischen ihnen wurde verabredet, daß jeder seine Ansichten über die Art und Weise, wie die Enquete zu veranstalten sei, niederschreiben und dem Unterzeichneten behufs Redaktion eines Fragenschemas zusenden sollte. Der letztere arbeitete nun ein Programm aus, das er zur Begutachtung an die einzelnen Kommissionsmitglieder im Februar 1896 versandte. Auf Grund desselben sowie der von Professor Bücher und Geh. Ober-Regierungsrat von Scheel aufgestellten Entwürfe wurde in einer Sitzung vom 21. März 1896, in der alle Mitglieder anwesend waren und an der auch der Vorsitzende des Vereins, Professor Schmoller, teilnahm, die dem Schema zu gebende Fassung endgültig vereinbart. In der am folgenden Tage stattfindenden Sitzung des gesamten Ausschusses des Vereins für Socialpolitik berichtete der Unterzeichnete über die Beschlüsse der Kommission, die keinen Widerspruch fanden.

Die Kommission, so führte Referent aus, habe bei der Kürze der Zeit davon abgesehen, auf die Beratung der eben den Reichstag beschäftigenden Vorlage über die Hausiererei Einfluß gewinnen zu wollen. Sie sei der

Ansicht, daß es bei dieser Enquete in der Hauptsache darauf ankomme, Thatsachen an den Tag zu fördern, die bei dem Hin- und Herwogen der Meinungen über die Zulässigkeit der Hausiergewerbe erlaubten, ein sicheres Urteil über sie zu gewinnen, und die gegen sie gerichteten Klagen ins rechte Licht zu rücken. Es sollten nicht alle Kategorien der Hausierer erfaßt werden, sondern nur 1. Die Handwerker, die gewerbliche Leistungen im Umherziehen feilbieten; 2. Die Händler, die Erzeugnisse und Fabrikate von Haus zu Haus tragen, sei es, daß sie diese zu Hause selbst angefertigt oder von fremden Unternehmungen, in Fabriken oder beim Kaufmann erworben haben.

Als besondere Typen der letzteren Art wären der Straßenhandel, auch mit landwirtschaftlichen Produkten, und der Wirtshaushandel im Auge zu behalten. Für die Durchführung der Enquete schiene es am zweckmäßigsten, die Hausierer an den Orten aufzusuchen, aus denen sie stammen, also eine monographische Darstellung der Herkunftsorte, in denen die Bevölkerung größtenteils auf Erwerb durch Hausiererei angewiesen ist, zu erstreben. Als eine Ergänzung des Bildes würde es dabei anzusehen sein, wenn es gelänge, eine monographische Schilderung auch der Absatzorte, in denen die Hausierer sich bewegen, oder einzelner Zweige der Hausiererei zu gewinnen.

Auf diese, vom Ausschuß gebilligten Grundsätze baute sich dann das an die Herren Berichterstatter zu versendende Programm auf. Es lautet:

Untersuchungen über das Hausiergewerbe.

Seit Jahren klagen Handwerker und Kleinhändler über die Konkurrenz, welche die Hausierer ihnen bereiten. Die rasche Befriedigung einer vielleicht seit längerer Zeit aufgestauten Nachfrage, die Ausdehnung ihrer Wirksamkeit auf ein größeres territoriales Gebiet, der oftmalige Umsatz des Betriebskapitals u. s. w. scheinen dem Hausierer vor dem Inhaber eines stehenden Gewerbebetriebs einen Vorsprung zu gewähren.

Dazu kommen sittliche Erwägungen, die es nicht gleichgültig erscheinen lassen, was für Personen der Hausiererei obliegen. Wenn, wie das namentlich seitens derjenigen Hausierer geschieht, die nur gelegentlich in eine Gegend kommen, nicht regelmäßig in kürzeren oder längeren Zwischenräumen denselben Kundenkreis besuchen, auf den Leichtsinn, die Unerfahrenheit, die Eitelkeit der Käufer spekuliert wird, können aus einem an und für sich berechtigten Erwerbszweige Gefahren für die Bevölkerung erwachsen, von denen niemand im voraus sagen kann, wie weit sie reichen werden. Hierin liegt auch wesentlich die Ursache, daß von jeher in allen Ländern die Regierungen ein wachsames Auge auf die Hausierer gehabt und ihre Thätigkeit unter eine mehr oder weniger strenge Kontrolle genommen haben. Durch die Novelle von 1883 zur Reichs-Gewerbeordnung, sowie durch die in fast allen Bundesstaaten neuerdings eingeführte hohe Besteuerung der größeren Betriebe sind der Hausiererei schon jetzt recht enge Schranken gezogen.

Der Ausschuß des Vereins für Socialpolitik hat nun beschlossen, Untersuchungen über Betriebsweise und Bedeutung des Hausiergewerbes anzustellen und zu diesem Zwecke eine Kommission, bestehend aus den Unterzeichneten, eingesetzt, die das vorliegende Arbeitsprogramm aufgestellt hat. Bei dem Hin- und Herwogen der Meinungen über die Zulässigkeit des Hausiergewerbes und die ihm zu ziehenden gesetzlichen Schranken kommt es darauf an, Thatsachen festzustellen, die ein sicheres Urteil über dasselbe erlauben und die erhobenen Klagen ins rechte Licht rücken. Es giebt Ortschaften, in denen die Einwohner vorzugsweise durch Hausierbetrieb sich erhalten; es giebt Industriezweige, die auf einem andern Wege kaum genügenden Absatz finden, und es giebt Gegenden, die ohne die Hausierer in Verlegenheit um Befriedigung gewisser Teile ihres hauswirtschaftlichen Bedarfs wären. Diese Zustände, über die man in der Litteratur teils nur veraltete, teils gar keine Nachrichten trifft, eingehend zu ermitteln, ist der Wunsch des Vereins für Socialpolitik.

Um das Ziel zu erreichen, wird es keinen andern Weg geben als den, welcher sich schon bei den Untersuchungen über die Lage des Kleingewerbes bewährt hat. Es müssen monographische Darstellungen vorzugsweise jener Ortschaften, von denen die Hausierer auszugehen pflegen, sowie einzelner Zweige des Hausiergewerbes erstrebt werden. Es ist zu ermitteln, von welchen örtlichen Bedingungen die Entstehung der Hausiererei abhängig ist, mit welchen Gegenständen gehandelt, wohin gegangen wird u. s. w. Gleichzeitig aber muß man darauf bedacht sein, das so sich zeigende Bild durch eine Schilderung auch der Absatzgebiete zu ergänzen. Hier ist wesentlich zu erforschen, wie die Verhältnisse des stehenden Gewerbebetriebes und Handels beschaffen sind, die dem Hausierer Raum zu seiner Wirksamkeit lassen. Sollte es dabei möglich sein, die Erfahrungen des Publikums mit den Hausierern im allgemeinen zu ermitteln, so könnte das nur zur Vervollständigung des Bildes beitragen.

Unter den beim Gewerbebetrieb im Umherziehen in Betracht kommenden Persönlichkeiten lassen sich nun 7 Kategorien unterscheiden:

1) Handwerker, die Leistungen anbieten, wie Scherenschleifer, Verzinner, Klempner, Kesselflicker, Schneider, Schuhmacher u. s. w.
2) Hausindustrielle, die Erzeugnisse ihrer eigenen Kunstfertigkeit oder der Geschicklichkeit ihrer Familienmitglieder vertreiben, wie Korbmacher, Holzschnitzer, Leineweber, Strohflechter, Uhrmacher, Bürstenmacher, Nagelschmiede u. s. w.
3) Personen, welche selbstgewonnene oder durch Aufkauf erworbene Erzeugnisse der Forst- und Landwirtschaft oder der Gärtnerei vertreiben: wie Brennholz, Beeren, Sämereien, Obst, Gemüse, Vieh, Geflügel, Eier, Butter u. s. w.
4) Händler, die aus fremden Geschäften, von Fabrikanten oder Kaufleuten bezogene Waren verkaufen.
5) Die von Fabriken oder Handelsgeschäften ausgesandten Handelsreisenden, welche Warenbestellungen aufsuchen, entweder bei Privat-

personen oder Wiederverkäufern, wie die Wein=, Cigarren=, Wäsche=, Konfektions= u. s. w. Reisenden.

6) Inhaber von Wanderlagern und Veranstalter von Warenauktionen.
7) Schauspieler, Specialisten, Artisten, Glücksbudenbesitzer u. s. w.

Der Verein hält es für ratsam, die Untersuchung zunächst auf die Lage der vier ersten, untereinander mehr homogenen, Kategorien zu beschränken. Dabei ist festzuhalten, daß die zweite und die vierte Kategorie sich in vielen Fällen nicht genau trennen lassen werden, indem manche Hausierer den Vertrieb selbsthergestellter und eingekaufter Erzeugnisse vereinigen. Als besonders charakteristische Typen dieser Kategorien wären der städtische Straßenhandel und der Wirtshaushandel im Auge zu behalten.

Im einzelnen würden dann bei den Darstellungen etwa folgende Punkte zu berücksichtigen sein:

I. In socialer Beziehung.

1) Die Personen, die sich mit der Hausiererei beschäftigen, nach Alter und Geschlecht, Civilstand und Religion, Mutter= und Umgangssprache, körperliche Gebrechen.
2) Vermögensstand (Haus, Ackerland, Viehbesitz) und Zahl der Kinder oder sonstigen zu ernährenden Angehörigen.
3) Verbindung des Hausiergewerbes mit anderer Erwerbsthätigkeit. Betreiben die zurückbleibenden Angehörigen in Abwesenheit des Hausierers ein Gewerbe und welches?
4) Sind die Hausierer das ganze Jahr hindurch auf der Wanderschaft oder nur während einiger Monate und während welcher?
5) In welchen Fällen besteht begründeter Verdacht, daß der Hausierhandel nur Vorwand für das Betteln ist?

II. In wirtschaftlicher Beziehung.

1) Die Art der durch den Hausierhandel vertriebenen Waren und die Ursachen, weshalb man versucht, sie durch Hausieren abzusetzen.
2) Werden die Waren zu Hause angefertigt, oder von Hausindustriellen, Handwerkern, aus Handelsgeschäften, aus der Fabrik bezogen, oder stammen sie aus dem Ankauf von Ausschußwaren und Resten auf Jahrmärkten?
3) Unter welchen Zahlungsbedingungen (bar, Umschlagskredit) und zu welchen Preisen werden die Waren bezogen? Besteht dabei zwischen Lieferant und Hausierer ein festes Vertragsverhältnis?
4) Welche Mengen werden jedesmal bezogen, und in welcher Zeit gelingt es, die Waren umzusetzen?
5) Wird auf eigene Rechnung gehandelt oder auf fremde? (sog. Lohnhausiererei?)
6) Begleiten Hilfspersonen den Hausierer oder findet er solche an den

Absatzorten vor? In welchem Verhältnis stehen diese Personen zum Hausierunternehmer (fester Lohn, Tantième)?

7) Was für Beförderungsmittel für Mensch und Ware werden gebraucht?
8) Dauer und Kosten des Aufenthaltes an den einzelnen Orten mit besonderer Berücksichtigung des Herbergswesens; sonstige Spesen?
9) Geht der Verkauf gegen bar vor sich oder im Wege des Tausches gegen landwirtschaftliche Erzeugnisse? Welche Preise werden erzielt? Wird dabei vorgefordert und wieviel?
10) Gewinn im einzelnen und im ganzen nach Abzug der Kosten und Spesen?
11) Werden bestimmte Gegenden und Orte regelmäßig und in welchen Zwischenräumen aufgesucht?
12) Genaue geographische Umschreibung des Absatzgebietes unter Hervorhebung der Orte, wo am meisten und gewinnbringendsten verkauft werden kann. Die Gründe dafür.
13) An welche Kreise der Bevölkerung wird vorzugsweise verkauft?
14) Zu welchen Zeiten ist der beste Absatz?
15) Hält in den vom Hausierer besuchten Örtlichkeiten der stehende Gewerbe- und Handelsbetrieb die vom Hausierer angebotenen Waren überhaupt nicht feil? Bei welchen Waren konkurrieren stehender und Wanderbetrieb miteinander?
16) Im letzteren Falle sind eventuell die Ursachen zu ermitteln, weshalb der stehende Betrieb den Wettbewerb des Hausierbetriebs nicht aushalten zu können glaubt, wobei die Fragen 2, 3, 9, 13, 14 auch für den stehenden Gewerbe- und Handelsbetrieb zu beantworten wären.
17) Hat der Hausierhandel in den letzten Jahrzehnten zu- oder abgenommen? Hat insbesondere das Gesetz über die Sonntagsruhe seine Ausbreitung begünstigt? Kommen Klagen von seiten des Publikums über Übervorteilung durch Hausierer?

Indem die unterzeichnete Kommission des Ausschusses Ihnen den vorstehenden Plan mitteilt, ersucht sie Sie ergebenst, bis gegen den 15. August 1896 ihr unter der Adresse des mitunterzeichneten Professor Dr. Wilhelm Stieda in Rostock, Paulstr. 10, anzuzeigen, ob Sie geneigt wären, an dem in Aussicht genommenen Sammelwerke des Vereins mitzuarbeiten, welche Ortschaft, Gegend oder welchen Zweig des Hausiergewerbes Sie zu schildern gedächten, oder welche Mitarbeiter Sie vorschlagen könnten und bis wann die Einlieferung der beabsichtigten Monographien zu erwarten sein dürfte.

Die obigen Fragen sind, wie die ähnlichen früheren Fragestellungen des Vereins, als Schema anzusehen, das die Untersuchung erleichtert, jedoch die Mitarbeiter nicht streng in allen Einzelheiten bindet. Vielmehr hat der Verein von jeher den einzelnen Mitarbeitern freien Spielraum für ihr individuelles Ermessen und für die Anordnung gelassen. Die Fragen sollen nur im wesentlichen andeuten, um was es uns zu thun ist und den Arbeiten von vornherein eine gewisse Vergleichbarkeit unter sich geben.

Der Ausschuß geht von der Annahme aus, daß die Arbeiten im Laufe des Frühjahres 1897 eingehen. Wo nicht eine besondere Vereinbarung mit

der Kommission stattfindet, ist vorausgesetzt, daß die einzelne Monographie 1½—2 Bogen nicht übersteigt.

Das Honorar für den Bogen soll 50 Mk. betragen.

Karl Bücher,	C. E. Knebel,	Wilhelm Lexis,
Universitäts-Professor,	Geheimer Regierungs-Rat,	Universitäts-Professor,
Leipzig.	Mitglied des preußischen Landtags,	Göttingen,
	Köln.	

H. v. Scheel,	Wilhelm Stieda,
Geheimer Ober-Regierungs-Rat,	Universitäts-Professor,
Direktor des Kaiserl. Statistischen Amts,	Rostock i. M.
Berlin.	

Es galt nun Referenten zu gewinnen, eine Aufgabe, die in Anbetracht des Umstandes, daß das in Frage stehende Gebiet litterarisch noch völlig unangebaut war, so daß die Berichterstatter nicht auf irgend eine Arbeit als Muster verwiesen werden konnten, besonders schwierig war. Erschwerend kam ferner in Betracht, daß es aussichtslos erschien, die Beteiligten selbst zu Worte kommen lassen zu wollen, während auf der anderen Seite nicht wenige, die sonst geneigt gewesen wären, vor dem Aufsuchen des schwer zugänglichen Völkchens der Hausierer zurückschreckten. Schließlich mußte im Auge behalten werden, daß die Hausiererei sowohl mit den kleinbäuerlichen als auch mit den kleingewerblichen Kreisen eng zusammen hängt, was ihre richtige Würdigung erschwert und auf beiden Gebieten bewanderte Berichterstatter voraussetzt.

In erster Linie wandte sich der Unterzeichnete an alle Fachkollegen mit der Bitte, aus den Scharen ihrer Zuhörer reifere Studenten, Doktoranden oder jüngere Doktoren zur Übernahme von Berichten willig zu machen. Weiter an die Handels- und Gewerbekammern, obwohl es nicht ganz fraglos war, in wie weit diese als Interessenvertretungen zur Durchführung der gedachten Aufgabe sich geeignet erweisen würden. Endlich an Herren, Gelehrte wie Praktiker, aus allen Berufsschichten, von denen ihm mitgeteilt wurde, daß sie sich für die in Frage stehende Untersuchung interessierten und die durch ihren langjährigen Wohnsitz an den Orten und in den Gegenden, deren Verhältnisse sie schildern sollten, hinlänglich Gewähr für vollkommene Vertrautheit mit denselben boten.

Der Erfolg in allen diesen Fällen war ein ungleicher. Die Herren Kollegen auf den Universitäten vermochten offenbar, mit sehr wenigen Ausnahmen, der beabsichtigten Untersuchung keinen rechten Geschmack abzugewinnen. An den Handels- und Gewerbekammern war man zum Teil durch die laufenden Geschäfte zu sehr in Anspruch genommen, teils standen nicht die erforderlichen wissenschaftlichen Kräfte zur Verfügung. Am meisten

Anklang und Zustimmung fand sich in der dritten Gruppe, wenn auch gerade hier viele Briefe vergeblich geschrieben wurden und es an Aufmunterungen und Trost gegenüber den immer wieder neu auftauchenden Schwierigkeiten nicht fehlen durfte.

Allen den Herren, die den Unterzeichneten in seiner Korrespondenz gefördert und denjenigen, die sich zur Abfassung von Berichten bereit erklärt haben, sei an dieser Stelle der wärmste Dank gesagt. Die Herren Referenten werden aus dem vorliegenden Bande entnehmen, welch' eine Fülle von Aufschluß gewonnen ist, wie viel neue Gesichtspunkte zur Beurteilung des Hausiergewerbes aufgeworfen sind und sich dann selbst sagen, wie sehr wir ihnen allen für diese Erweiterung unserer Kenntnis auf einem seither fast unbekannten Gebiete des deutschen Wirtschaftslebens dankbar sind.

Insbesondere fühlt sich der Unterzeichnete Sr. Excellenz dem Königlich Bayrischen Unterrichtsminister, Herrn Dr. Robert von Landmann, Sr. Excellenz dem Königlich Bayrischen Regierungs-Präsidenten der Pfalz, Herrn von Auer, dem Herrn Geh. Ministerialrat Dr. Karl Roscher im Königlich Sächsischen Ministerium des Innern, dem Herzoglich Sächsischen Landrate, Herrn von Kropff in Roda, zu lebhaftem Danke verpflichtet. Sie haben ihn in gütigster Weise in der Wahl geeigneter Berichterstatter, in Namhaftmachung von entlegenen Hausierdörfern und im Erschließen amtlicher Materialien unterstützt. Um so dankenswerter ist dieses Eingehen auf Bestrebungen, die doch nur die Wissenschaft und die Wahrheit im Auge haben, als die Enquete sich des gleichen wohlwollenden Entgegenkommens von seiten der Königlich Preußischen Regierung leider nicht durchgängig zu erfreuen gehabt hat. In zwei Fällen wurde den Referenten von seiten der Herren Regierungs-Präsidenten die Einsicht in die Regierungsakten, betreffend die Ausstellung von Wandergewerbescheinen, verweigert, und ein Appell an Se. Excellenz den Königlich Preußischen Herrn Finanzminister hatte keinen Erfolg. Demgemäß konnte eine auf preußische Zustände bezügliche, bereits begonnene Untersuchung nicht zu Ende geführt werden und eine andere blieb unvollständig.

Weiter schulde ich herzlichen Dank namentlich dem Herrn Kollegen Bücher in Leipzig, der mir eine ganze Reihe schätzbarer Mitarbeiter nachgewiesen hat und nicht müde wurde, mir freundlich mit Rat und That zur Seite zu stehen. Aus seinem Seminar, dessen Leistungen sich bereits bei der Handwerkerenquete in so hervorragendem Maße bewährt haben, stammen die eingehenden Arbeiten des 2. und 3. Bandes.

Bei der nunmehrigen Veröffentlichung der allmählich eingegangenen Berichte — der erste kam bereits im November 1896 — schien die

Gruppierung nach Ländern nicht zweckmäßig. Da das Hausiergewerbe in der Regel auf bestimmten örtlichen Voraussetzungen beruht und sich in einigen Gegenden Deutschlands förmliche Hausierdörfer gebildet haben, aus denen gewohnheitsmäßig ein Strom von Hausierern in benachbarte oder entferntere Reichsgebietsteile ergießt, so schien es sich mehr zu empfehlen, diese soweit als möglich zusammenzuhalten. Demgemäß habe ich die Gruppierung der Berichte nach den voraussichtlich unter sich ähnlicheren Bedingungen, unter denen man im Norden oder Süden, Osten oder Westen und im Herzen Deutschlands lebt, vorgenommen.

Von den 17 Berichten, die der erste Band bietet, beziehen sich 2 auf das östliche, 1 auf das nördliche, 2 auf das mittlere, 4 auf das westliche, 8 auf das südliche Deutschland.

Die Verfasser von Nr. 14, 15, 16 hatte Herr Regierungs-Präsident von Auer in Speier die Güte mir nachzuweisen, die Arbeiten Nr. 11 und 12 vermittelte Herr Professor Dr. Neuburg in Erlangen. Die Arbeit Nr. 7 verdanke ich der Vermittlung des Herrn Syndikus der Handelskammer in Krefeld, Dr. Richard Zeyß. Die Verfasser von Nr. 1, 2 und 3 meldeten sich selbst, einer Anregung ihrer Lehrer — (Nr. 1) Herr Professor Sombart in Breslau, (Nr. 2) Herr Professor Elster in Breslau, (Nr. 3) Herr Professor Hasbach in Kiel — folgend, in deren Seminaren sie ihre Studien zum Vortrag gebracht hatten.

Eine Arbeit ist Doktor-Dissertation: Nr. 1.

Die anderen Herren Berichterstatter habe ich direkt gewonnen, sei es, daß ich sie persönlich kannte oder im Laufe meiner ausgedehnten Korrespondenz auf sie aufmerksam gemacht wurde oder sie bei mir aus eigener Initiative ihre freundliche Bereitwilligkeit, mit arbeiten zu wollen, erklärten.

Der zweite Band bringt eine eindringende Untersuchung über die Hausierer und Landgänger des Westerwaldes, der dritte eine Anzahl Berichte aus dem mittleren Deutschland (Königreich Sachsen, Thüringen).

Für den vierten Band sind folgende Berichte in Aussicht genommen, je einer aus dem Osten (Posen) und Norden (Berlin) Deutschlands, 3 aus dem mittleren Deutschland) Thüringen, Eichsfeld), 2 aus dem Westen Deutschlands (Regierungsbezirk Münster, Köln), 6—10 aus dem Süden Deutschlands (Stadt München, Hessen, Württemberg, Schwarzwald, Baden, Hohenzollern, Elsaß-Lothringen).

Für Österreich hat Herr Ministerialrat Dr. Mataja im Handelsministerium in Wien die Güte gehabt, für mich einzutreten, nachdem ich den Anfang gemacht und einige Berichterstatter gewonnen hatte. Er hat den Kreis der Mitarbeiter erweitert und vervollständigt und wird die von ihm

gesammelten Berichte selbständig redigieren. Seiner Sammlung werden sich eventuell 2 Berichte über das Hausiergewerbe der Schweiz anschließen, die mir freundlichst zugesagt sind. Ebenso würde in diesem Bande Aufnahme finden können die Schilderung eines Stücks italienischer Hausiererei, das Herr Professor Ugo Rabbeno in Modena gütigst versprochen hat. Ein Freund des leider mittlerweile so jäh in der Blüte seiner Jahre dahingegangenen talentvollen Gelehrten wird die im Nachlaß beinahe vollständig vorgefundene Studie für den Druck fertig stellen.

In Frankreich, Skandinavien, Rußland ist es mir leider bis jetzt nicht gelungen Berichterstatter willig zu machen. Gerade die Darstellung russischer Zustände wäre von großem Interesse, weil dort die Species der Wanderhandwerker, wenn auch anscheinend im Verfall, noch weit verbreitet ist und es in den Städten von Hausierern wimmelt. Charakteristische Specialisten, deren Geschäft wohl eine eingehendere Darstellung verdiente, sind darunter, wie z. B. die sogen. Ofeni aus den Kreisen Sudogda und Kowrow des Gouvernements Wladimir, die Korobschtschiki u. s. w.

Sofern es sich um landwirtschaftliche Wanderarbeiter handelt, ist bereits vor 22 Jahren in dem von dem Akademiker Besobrasoff herausgegebenen Archiv für Staatswissenschaft[1] eine Abhandlung von Tschaßlawsky erschienen, die auch von Thun in seinem Buche „Landwirtschaft und Gewerbe in Mittelrußland," Leipzig 1880, S. 176 ff. ausgiebig benutzt worden ist. Das Material zu einer Schilderung der Thätigkeit der anderen Kategorien findet sich in zahllosen örtlichen und allgemein inhaltlichen Zeitschriften und Werken verstreut. In den bei Tschaßlawsky geschilderten Zuständen haben wir das Seitenstück zu unseren Sachsen- und Hollandgängern.

Ob dem vierten für die Schilderung der deutschen Zustände bestimmten Bande ein weiterer folgen wird, bleibt dahingestellt. Es wäre leicht möglich, daß der Stoff zu reichlich flösse, um in den in Aussicht genommenen Bänden untergebracht zu werden oder in seither noch unbeachtet gebliebenen Gegenden sich Berichterstatter zur Mitarbeiterschaft geneigt finden ließen. Aber beinahe möchte ich glauben, daß der Rahmen der Forschung bereits weit genug gezogen sei.

Denn auf absolute Vollständigkeit kann es ja nicht ankommen, sondern nur darauf, typische Verhältnisse ausfindig zu machen und Verständnis für einen Beruf zu erwecken, dem man seither mit ebenso viel Vorurteil als Unkenntnis begegnet ist. Wenn man auch gut thun wird, sein endgültiges

[1] Bd. 2, S. 183 ff.

Urteil so lange zurückzuhalten bis alles zur Zeit erreichbare Material vorliegt, so wird der aufmerksame Leser des vorliegenden Bandes sich doch des Eindrucks kaum erwehren können, daß die Hausiererei ein berechtigter Zweig unseres vielgliedrigen Berufslebens ist und gegen ihn mit der Schärfe des vernichtenden Gesetzes vorzugehen in sehr viel Fällen der volkswirtschaftlichen Begründung entbehren würde. Eine abschließende Betrachtung nach der Beendigung der Enquete behalte ich mir vor.

Rostock, im Februar 1898.

Wilhelm Stieda.

Inhaltsverzeichnis.

Seite

III. Mittleres Deutschland.

4. Das Hausiergewerbe im Herzogtum Braunschweig.

Von Finanzrat Dr. F. W. R. Zimmermann,
Vorstand des statistischen Büreaus des Herzogl. Staatsministeriums
zu Braunschweig.

Erster Abschnitt.

Die Ergebnisse der besonderen statistischen Erhebung.

Zweiter Abschnitt.

Die von den Verwaltungsbehörden und von sachkundigen Industriellen erhaltenen Ergebnisse.

Dritter Abschnitt.

Seite

11. Der Hausierhandel mit Obstbäumen in Effeltrich (Pfalz).
Von **Ernst Bischoff,** Rechtspraktikant in Kempten, früher in Erlangen.

12. Untersuchungen über den Baiersdorfer Hausierhandel mit Meerrettig (Kreen).
Von **F. Kayser,** Rechtspraktikant in Regensburg (früher in Erlangen).

13. Frammersbach und sein Hausierhandel.
Von **Eugen Keller,** Amtsrichter in Lohr.

14. Die Hausierdörfer des Bezirksamts Frankenthal (Pfalz).
Von **Karl Hrch. Klein,** Lehrer in Altleiningen.

I.

Östliches Deutschland.

1. Das Hausiergewerbe in Breslau und in der Provinz Schlesien.

Von Dr. phil. **Fritz Flechtner** in Breslau.

I. Das Hausiergewerbe in Breslau.

1. Vorbemerkung.

Das Material für die nachfolgende Untersuchung mußte ausschließlich durch persönliche Erkundigungen gewonnen werden, weil irgend welche Litteratur über diesen Gegenstand nicht vorhanden ist. Da hierbei die Slovaken, teils aus Mißtrauen, teils weil sie die deutsche Sprache nicht genügend beherrschen, ungenaue und oft widersprechende Angaben machten, während mich die Italiener aufs bereitwilligste bei meiner Arbeit unterstützten, sah ich mich gezwungen, die slovakische Hausiererei weit kürzer zu behandeln als die wirtschaftlich weniger bedeutungsvolle italienische.

Dargestellt ist in dieser Abhandlung nicht nur die in Breslau selbst betriebene Hausiererei, sondern auch der Provinzhandel, jedoch nur insoweit, als Breslau der Wohnsitz der auswärts Hausierenden ist.

2. Gipsfigurenhandel.

Die Anfänge der italienischen Hausiererei sowie die Ursachen ihrer Entstehung sind bisher noch nicht aufgeklärt. Mit einiger Sicherheit läßt sich nur sagen, daß schon im Anfange unseres Jahrhunderts eine der heutigen ähnliche Art des Vertriebes von Gipsfiguren bestanden hat. Die Verschiedenartigkeit dieses Gewerbebetriebes in unserer und jener Zeit beruht aber nicht sowohl in der Art der Technik, die sich seitdem nur wenig verbessert hat, als vielmehr in der durch die Gesetzgebung jener Periode bedingten Gestaltung des Verkaufes. Da es nämlich den Italienern als Ausländern nicht gestattet war, an einem Orte seßhaft zu werden oder auch nur

an demselben Orte längere Zeit zu verkaufen, mußte sich jenes unstete Wanderleben entwickeln, das erst in neuester Zeit größerer Seßhaftigkeit zu weichen beginnt. Die Italiener, wohl auch damals schon in kleineren Trupps von etwa 5 oder 6 Mann vereinigt, schlugen ihren Wohnsitz in irgend einer Stadt auf, stellten eine genügende Menge von Figuren her und vertrieben sie dann in der gleicher Weise wie heut, von Haus zu Haus ziehend. War die Zeit, während welcher sie sich hausierend in einer Stadt aufhalten durften, abgelaufen, so wanderten sie weiter, um in einer anderen Stadt den Verkauf fortzusetzen. Die leichte Transportierbarkeit des Materials wie der fertigen Waren begünstigte dieses Umherwandern ungemein.

So blieb es, bis die Einführung der Gewerbefreiheit ihnen ermöglichte, nach Belieben ihren Aufenthalt nehmen zu können. Aber doch wurden sie nicht sofort in einer größeren Stadt seßhaft, sondern setzten das alte Wanderleben zunächst noch fast in derselben Weise wie bisher fort. Eine Änderung trat erst ein, als das platte Land, das bis in die Mitte des Jahrhunderts nur wenig Verkaufsgelegenheit geboten hatte, infolge der erhöhten Lebensansprüche seiner Bewohner mehr und mehr begann, das Hauptabsatzgebiet zu werden. Jetzt war es nicht mehr möglich, an jedem Orte ungefähr nur so viel zu fabrizieren, als man hoffen durfte, an diesem Orte selbst und auf der Wanderung nach der nächsten größeren Stadt zu verkaufen, es wurde durch die veränderten Verhältnisse bald vorteilhafter, sich in einer größeren Stadt längere Zeit niederzulassen und von hier aus die umliegenden Dörfer zu beschicken. So entstanden Fabrikationscentren, von denen aus der Vertrieb geleitet wurde. Die Absatzkreise um ein derartiges Centrum mögen zunächst noch ziemlich klein gewesen sein; sie gewannen aber an Ausdehnung, je größer durch die Verbesserung und Verbilligung der Verkehrsmittel die Möglichkeit wurde, zu dem Ausgangspunkte zurückkehren oder neue Waren den ausgesandten Hausierern nachschicken zu können. Während also ursprünglich von einem solchen Mittelpunkte der Verkauf der Fabrikate sich innerhalb der Grenzen der nächsten Umgebung hielt, erstreckte er sich bald auf immer weitere Gebiete, in denen auch größere und kleinere Städte einbegriffen waren, umfaßte schließlich die ganze Provinz und ging auch darüber hinaus, so daß z. B. heute von Breslau aus der Vertrieb bis nach Posen, Ost- und Westpreußen geleitet wird.

Diese Änderung der Absatzverhältnisse bedingte aber nicht nur eine immer größer werdende Seßhaftigkeit, sie führte auch eine wesentliche Umgestaltung der gesamten Betriebsweise herbei. Während früher der Verfertiger und Verkäufer ein und dieselbe Person gewesen war, stellte sich jetzt die Notwendigkeit heraus, eine Arbeitsteilung in der Weise eintreten zu

lassen, daß die einen vorzugsweise bei der Fabrikation beschäftigt wurden, den anderen dagegen hauptsächlich der Verkauf zufiel. Diese Teilung schloß aber keineswegs aus, daß unter Umständen beide Thätigkeiten wieder vereinigt wurden, so daß nach wie vor der Hausierer auch die Herstellung erlernen mußte. Der sogenannte Meister aber wurde aus einem mitarbeitenden und mithausierenden Leiter des Betriebes immer mehr zu einem aufsichtsführenden Unternehmer, der sich zwar auch weiterhin an der Fabrikation beteiligte, dagegen das Hausieren in eigener Person aufgab. Auch das Lohnverhältnis mußte ein anderes werden. Da der Hausierer auf dem Lande der Kontrolle vollständig entzogen ist, konnte sich der Meister nicht darauf einlassen, einen festen Lohn zu zahlen, wofür ihm der ganze Betrag für die verkauften Waren abgeführt werden mußte; es bildete sich vielmehr eine Art von Tantiemeverhältnis heraus, das übrigens wohl auch früher schon teilweise bestanden haben mag. Begünstigt wurde die Tendenz zu größerer Seßhaftigkeit noch durch die moderne Gesetzgebung, welche die Genehmigung des Aufenthaltes von Ausländern mehr und mehr von der Niederlassung an einem bestimmten Orte abhängig machte.

Die Betriebsweise der italienischen Fabrikanten ist mit ganz geringen Abweichungen die gleiche. Die Zahl der vorhandenen Betriebe ist keinerlei bedeutenden Schwankungen unterworfen. So giebt es in Breslau zu derselben Zeit nur 3 oder 4 Betriebe.

Ihre Leiter sind jedoch gewöhnlich nicht einzelne Personen, sondern meist zwei sogenannte Meister, die der Regel nach in enger verwandtschaftlicher Beziehung zu einander stehen (Brüder, Vater und Sohn, Schwiegervater und Schwiegersohn) und gemeinschaftlich das Geschäft betreiben. Der größte Betrieb wird sogar von zwei Brüderpaaren und einem fünften Meister geleitet, welch' letzterer ursprünglich in Gemeinschaft seines Bruders arbeitete, sich später von diesem trennte und dann dem bedeutendsten Konkurrenzunternehmen in derselben Stadt beitrat. Man kann also sagen, daß ungefähr 6—8 „Meister" auf 3—4 Betriebe kommen. Diese Zahlen ändern sich im Laufe der Jahre nur wenig; denn die Niederlassung eines neuen Meisters erfolgt entweder erst, nachdem einer der bisherigen gestorben oder verzogen ist, oder sie hat das Wegziehen eines Meisters zur Folge. Letzteres geschieht deshalb, weil der neu ankommende Meister sucht, durch noch billigere Herstellung der Waren seine Konkurrenten aus dem Felde zu schlagen, worauf einer der bereits ansässigen sich oft zur Weiterwanderung entschließt, in der Hoffnung, an einem anderen Orte unter günstigeren Bedingungen produzieren zu können. Ist so diese übermäßige Konkurrenz, welche die Italiener sich selbst bereiten, ein wichtiger Grund für die auch gegenwärtig noch geringe

Seßhaftigkeit, so wird diese doch ebenso sehr durch den ihnen innewohnenden Wandertrieb bedingt. Nur durch diesen ist es oft zu erklären, daß sie eine Stadt, in der sie gute Geschäfte gemacht haben, plötzlich wieder verlassen, ohne durch irgend welche äußeren Gründe dazu gezwungen zu sein. Dazu kommt noch ihr Streben nach Gewinn, das sie ruhelos hin und her treibt, immer in der Hoffnung, an einem anderen Orte unter günstigeren Bedingungen arbeiten zu können. Diese drei Momente erklären das ununterbrochene Fluktuieren der Italiener durch ganz Deutschland. Überdies kehren viele von ihnen, wenn sie sich einiges Vermögen erworben haben, in ihre Heimat zurück, so daß immer wieder für neu Hereinkommende freier Spielraum geschaffen wird. Noch zwei Momente bestimmen den Grad der Seßhaftigkeit: die Größe der Betriebe und die Familienverhältnisse des Meisters. Je größer ein Betrieb ist, desto schwieriger ist es natürlich, die vorhandenen Arbeitsgerätschaften zu transportieren, so daß die kleinsten Betriebe im allgemeinen auch am häufigsten auf der Wanderung begriffen sind. Der Wechsel des Aufenthalts wird ferner dann nur seltener eintreten, wenn der Meister verheiratet ist und seine Familie sich bei ihm befindet. Letzteres ist nämlich durchaus nicht immer der Fall. Sehr häufig bleibt die Frau des Meisters in Italien, und von den Kindern kommen nur die älteren mit nach Deutschland; der Meister besucht dann seine Familie in längeren Zeiträumen, oft nur alle 2 oder 3 Jahre. Der Grund für diese Trennung ist die größere Billigkeit und Ungebundenheit. Denn die Anwesenheit der Familie würde eine bessere Wohnung erforderlich machen und die freie Beweglichkeit ganz bedeutend einschränken. Wir können also sagen: die Trennung von der Familie verursacht die geringe Seßhaftigkeit des Italieners, und die geringe Seßhaftigkeit bedingt die Trennung von der Familie. In den Fällen, wo die Frau des Meisters in Italien geblieben, ist sein Aufenthalt in Deutschland nur ein vorübergehender: er dient ihm nur dazu, sich einiges Vermögen zu ersparen, mit dem er dann in seine Heimat zurückkehrt. Aber selbst wenn die Familie des Meisters sich bei ihm befindet, ist eine spätere Rückkehr nicht ausgeschlossen, doch jedenfalls seltener als im ersten Falle; gewöhnlich bleibt der Meister bis zu seinem Tode, wenn auch nicht an demselben Orte, so doch in Deutschland und hinterläßt sein Geschäft seinem Sohne oder einem anderen nahen Verwandten, mit dem er sich der Regel nach schon bei Lebzeiten zu gemeinsamer Arbeit vereinigt hat. Oft aber hat der Meister eine deutsche Frau geheiratet, und dann wird ihm Deutschland gewöhnlich zur zweiten Heimat, so daß er gar keine Sehnsucht fühlt, nach Italien zurückzukehren. Übrigens bricht auch ein solcher Meister keineswegs alle Beziehungen mit seinem Vaterlande ab; er könnte es auch

nicht, selbst wenn er es wünschte, da er aus geschäftlichen Gründen wenigstens alle 2 bis 3 Jahre nach Italien reisen muß, um neue Arbeitskräfte anzuwerben. Der Kontrakt mit den jüngeren Leuten wird nämlich meist auf 30 Monate ungefähr geschlossen; nach dieser Zeit reisen sie in ihre Heimat, um ihre Familie wieder zu sehen. Gewöhnlich bleiben sie nur einige Monate dort und kehren dann nach Deutschland zurück. Aber selbst wenn sie wieder in den Dienst des alten Meisters treten, was durchaus nicht immer geschieht, sind sie inzwischen das geworden, was man im Handwerk „Gesellen" nennt, so daß sich ihr bisheriger Arbeitgeber auf alle Fälle nach Ersatz für sie umsehen muß.

Von den Hilfskräften, die von den Meistern beschäftigt werden, besorgt ein Teil den Vertrieb, während ein anderer in der Werkstatt arbeitet. Bei kleineren Betrieben wird der größte Teil der Fabrikation von den Meistern selbst besorgt, die höchstens noch einen Arbeiter ständig bei sich haben, während sie die übrigen auf Hausieren aussenden. Bei letzteren sind die älteren und jüngeren zu unterscheiden, von denen jene auswärts, diese innerhalb der Stadt hausieren. Die älteren werden zur Fabrikation nur in den wenigen Wochen verwendet, in denen sie in der Stadt anwesend sind. Die jüngeren dagegen müssen während ihrer ganzen freien Zeit in der Werkstatt mitarbeiten. Die Zahl der jüngeren und älteren Arbeiter ist bei diesen Betrieben annähernd die gleiche. Nach der Gewerbenovelle von 1896 dürfen nur solche Personen außerhalb hausieren, die das fünfundzwanzigste Lebensjahr zurückgelegt haben; doch kehrt man sich im allgemeinen wenig an die Bestimmungen dieses Gesetzes und sucht es in der Weise zu umgehen, daß der Meister einen Wandergewerbeschein für einen 25jährigen Arbeiter nimmt, auf diesen Schein aber einen anderen jüngeren aussendet, oder aber daß er das Alter des betreffenden auf 25 Jahre angiebt. In der Stadt selbst aber sind in dieser Beziehung keine Schranken gezogen, so daß selbst 12 und 14jährige Burschen, in welchem Alter sie gewöhnlich aus Italien kommen, hausieren dürfen.

Die Organisation ist also eine ähnliche wie bei unserem Handwerk: man kann unterscheiden: Meister, Gesellen und Lehrlinge. Die Gesellen, wie wir sie der Einfachheit wegen fortan nennen wollen, teilen sich in Werkstatt- und hausierende Gesellen. Erstere erhalten von dem Meister Wohnung, Kost und einen geringen Lohn, der ihnen entweder in Form einer Bezahlung für jedes Stück oder aber, was das gewöhnliche zu sein scheint, als fester Lohn gezahlt wird. Über die Höhe dieses Lohnes habe ich zuverlässige Angaben nicht erhalten können. Der Stücklohn hat sich aus dem

Grunde nicht besonders Eingang verschaffen können, weil, wie noch zu zeigen sein wird, der Arbeitsprozeß ein arbeitsteiliger ist.

Die Bezahlung der hausierenden „Gesellen" ist die gleiche nur für die Zeit einer längeren Anwesenheit in der Stadt, während welcher sie ebenfalls Kost und Wohnung erhalten. Sind sie dagegen auswärts zum Vertrieb der Waren, so bekommen sie gewöhnlich überhaupt keinerlei festen Lohn, sondern werden in der Weise bezahlt, daß ihnen die Summe, die sie über einen gewissen Preis beim Verkauf erhalten können, als Verdienst gewährt wird. Der Meister setzt also für jede Ware, die er dem Hausierer übergiebt, einen Preis fest, der natürlich für die einzelnen Arten der Ware der gleiche bleibt und verlangt diesen nach vollzogenem Verkauf von dem Hausierer. Was der Hausierer über diesen Preis hinaus erzielen kann, gehört ihm. Daher kommt es, daß die durch Hausierer vertriebenen Waren keinen gleichmäßigen Preis besitzen, daß die gleiche Ware in dem einen Falle vielleicht um 50 und mehr Prozent teurer verkauft wird als in einem anderen. Der Hausierer sucht nämlich den Ausfall, den er bei einem billigeren Verkauf erlitten hat, durch einen um so teureren möglichst wieder auszugleichen. Je nach der Gewandtheit im Verkaufen sind daher die Einnahmen dieser Hausierer ganz verschiedene, so daß sich kaum auch nur annähernd richtige Durchschnittszahlen angeben lassen. Nur soviel läßt sich sagen, daß der Verdienst, absolut genommen, die Höhe des Lohnes eines Werkstattgesellen bei weitem übertrifft. Dies ist aber auch nicht anders möglich, da der Hausierer ganz andere Ausgaben zu bestreiten hat als der Werkstattgeselle. Er muß sich zunächst auf eigene Rechnung beköstigen ꝛc., was trotz seiner geringen Bedürfnisse immerhin eine nicht unbeträchtliche Summe ausmacht; er muß die Kosten für Eisenbahnfahrten tragen, außerdem dem Meister den Betrag des für ihn gelösten Wandergewerbescheines (gegenwärtig 48 Mk. pro Jahr) wiedererstatten und in vielen Fällen auch die Fracht der ihm nachgesandten Warenkisten bezahlen. Und trotzdem soll es, wenn wir den Behauptungen der Meister Glauben schenken dürfen, einzelne unter diesen Hausierern geben, die sich materiell besser stehen als der Meister selbst. Dazu gehört allerdings nicht allzuviel, da ein solcher Meister nur in seltenen Fällen ein für deutsche Verhältnisse annehmbares Einkommen besitzt. Nur durch seine geradezu bewunderungswürdige Bedürfnislosigkeit und Sparsamkeit ist er im stande, davon zu leben, sich sogar im Laufe der Jahre ein kleines Vermögen zu ersparen.

Ganz anders aber liegen die Lohnverhältnisse bei der städtischen Hausiererei. Diese wird fast ausschließlich von den jüngeren Arbeitern besorgt. Sie erhalten häufig weder Lohn noch Tantieme. Auch hier wird von

dem Meister eine bestimmte Summe festgesetzt, die ihm unter allen Umständen abgeliefert werden muß; aber er verlangt außerdem häufig noch den Betrag, der über den festgesetzten Preis erzielt wurde. Natürlich sucht der Hausierer den Überschuß für sich zu behalten; aber erstens hat der Meister eine bessere Kontrolle über ihn, so daß nicht leicht größere Geldbeträge vor ihm versteckt werden können, und zweitens ist der Preis der italienischen Waren in der Stadt so allgemein bekannt, der vom Meister bestimmte Preis aber von vornherein schon so hoch normiert, daß es dem Hausierer nur selten gelingen wird, größere Überschüsse zu erzielen.

Man pflegt sich über dieses geschäftliche Verhältnis der jungen Burschen zu ihren Meistern vielfach zu entrüsten und es als eine geradezu schmachvolle Ausbeutung zu bezeichnen, und namentlich die deutschen Fabrikanten lieben es, in möglichst grellen Farben diese Ausnützung „der armen kleinen Jungen" zu schildern. Aber abgesehen davon, daß diese Ausbeutung noch keineswegs unzweifelhaft bewiesen ist, vergißt man doch, daß, selbst wenn der Beweis dafür wirklich erbracht wäre, die Hausierer, welche derartig „ausgebeutet" werden sollen, gar nicht vollwertige Arbeitskräfte bilden, sondern gleichsam als Lehrlinge bei den Meistern beschäftigt werden, so daß diese ebenso wenig wie die deutschen Handwerksmeister verpflichtet sind, ihnen während ihrer Lehrzeit irgend welche Vergütigung zu gewähren. Aber, wie gesagt, es ist bisher noch nicht bewiesen, daß diese „Lehrlinge" alles an den Meister abliefern müssen, man darf vielmehr annehmen, daß sie, in vielen Fällen wenigstens, die Überschüsse oder einen Teil davon, selbst behalten dürfen. Was die schlechte Behandlung betrifft, die ihnen zu teil werden soll, so scheint auch diese Behauptung stark übertrieben zu sein. Daß die kleinen Hausierer, wenn es ihnen nicht gelungen ist, ein gewisses Quantum von Waren abzusetzen, zuweilen tüchtig Prügel erhalten, mag wohl der Wahrheit entsprechen; doch kommt dies ebenso gut bei den deutschen Meistern vor wenn irgend ein Lehrling seine Sache schlecht gemacht hat. Im allgemeinen scheinen sich diese Lehrlinge durchaus nicht unglücklich zu fühlen; Kost und Wohnung sind zwar geradezu entsetzlich, verglichen mit den Ansprüchen, die der Deutsche ans Leben zu stellen gewöhnt ist; aber der Italiener kennt keine höheren Bedürfnisse, und ferner weicht die Lebenshaltung des Meisters nicht allzusehr von der seiner Arbeiter ab, so daß eine eigentliche sociale Kluft zwischen ihnen nicht besteht. Sicherlich weist dieses Arbeitsverhältnis der Italiener weit mehr Spuren der alten Patriarchalität auf als das des modernen Handwerksmeisters und seiner Gesellen und Lehrlinge. Es soll natürlich mit dem Vorhergehenden keineswegs bestritten werden, daß die

Lage der italienischen Arbeitskräfte eine überaus elende ist; behauptet wird nur, daß sie relativ nicht schlechter ist als die der deutschen Arbeiter.

Die Betriebsstätten dieser italienischen Fabrikanten befinden sich meist in den abgelegenen und darum billigeren Straßen der Stadt, gewöhnlich in einem Seiten- oder Hinterhause des betreffenden Grundstücks. Oft ist es nur ein einziger größerer Raum, in welchem die ganze Arbeit verrichtet wird, der außerdem zur Aufbewahrung des Materials ꝛc. und nicht selten sogar als Schlaf- und Wohnstube der Arbeiter, zuweilen auch der Meister und der Arbeiter dient. Der Regel nach aber ist eine besondere Wohnung von etwa 2 Stuben, oder auch nur von einer Stube für die Meister und einer daran stoßenden dunklen Kammer für die Arbeiter vorhanden. Zu Wohnzwecken wird diese Wohnung übrigens so gut wie gar nicht benutzt, ausgenommen, wenn die Frau des Meisters mit anwesend ist, da während des ganzen Tages vom Aufstehen bis zum Schlafengehen in der Werkstatt gearbeitet zu werden pflegt. Diese übermäßig lange Arbeitszeit, die sich zuweilen von 5 Uhr früh bis 11 Uhr nachts erstreckt, müßte die Arbeiter natürlich ruinieren, wenn ununterbrochen intensiv gearbeitet würde, was jedoch keineswegs der Fall ist. Namentlich das Hausiergeschäft, das bei den kleinen Burschen einen großen Teil des Tages in Anspruch nimmt, wird von ihnen mit möglichster Bequemlichkeit betrieben.

Auch die größten Unternehmungen weichen von dem geschilderten Typus der Betriebsstätten nur insofern ab, als der Größe des Geschäftes entsprechend die Arbeitsräumlichkeiten zahlreicher und ausgedehnter sind, während die Wohnung ungefähr die gleiche ist. Der bedeutendste Betrieb am Orte besitzt 3 Arbeitsräume, von denen die zwei größeren als Werkstätten dienen, während das kleinere dritte vielleicht als Comptoir bezeichnet werden darf, obwohl es weiter nichts enthält als einen primitiven Schreibtisch. Im Hintergrunde dieses Zimmers ist der zur Fabrikation dienende Gips in großen Säcken aufgestapelt. In dem besonders für die Meister bestimmten Raum, in welchem die Verpackung der fertigen Waren erfolgt, befindet sich ein dem Äußeren nach den alten ländlichen Backöfen ähnlicher Bau, der zum Trocknen der gegossenen Figuren dient. Zur Beschleunigung des Trocknens ist ein kleiner eiserner Ofen darin aufgestellt, in dem beständig Feuer unterhalten wird. Die sich entwickelnde Glut wird durch festen Verschluß der Thür im Innern des Raumes erhalten und trocknet die an den Wänden auf Regalen liegenden nassen Figuren im Laufe eines Tages vollständig aus. Von der Werkstatt der Meister führt eine hölzerne Treppe nach dem Lagerraume, in dem teils auf Tischen und mächtigen Holzgestellen, teils auf dem Fußboden etwa 1000—2000 fertige Figuren, meist in leichter Papierhüllung, sowie

die Modelle und die im Augenblick nicht gebrauchten Formen aufbewahrt werden. Natürlich ist die Zahl der fertigen Figuren nicht stets die gleiche, und die meisten Geschäfte besitzen überhaupt keinen besonderen Lagerraum, sondern begnügen sich mit der Fabrikation für den unmittelbaren Vertrieb, höchstens daß sie für ganz besondere Gelegenheiten, an welchen ein erhöhter Absatz in irgend einer Art von Figuren zu erwarten steht, diese Art in größeren Mengen auf Lager arbeiten.

Der Arbeitsprozeß ist, wie bereits erwähnt, ein arbeitsteiliger; die einzelne Figur wird nicht von einem einzigen Arbeiter hergestellt, sondern geht bis zu dem Augenblick ihrer Verkaufsreife durch 2, 3 oder 4 Hände. Die wichtigsten Teilarbeiten sind: Gießen, Putzen, Abreiben und Verpacken. Ersteres wird fast immer von demselben Arbeiter ausgeführt, ist also zur Specialität geworden, in kleineren Betrieben besorgt es der Meister selbst, in größeren einer oder zwei von den Meistern mit einem oder mehreren besonders dazu geschickten älteren Arbeitern. Das Putzen und Abreiben wird oft von ein und derselben Person ausgeführt; doch werden auch zum Putzen meist nur ältere Arbeiter verwandt, während das Abreiben als die leichteste Arbeit, bei der nicht viel zu verderben ist, da es nur in einem Abreiben der bereits fertigen Figur mit gewöhnlichem Sandpapier besteht, den Lehrlingen zufällt. Das Packen dagegen ist wieder eine besondere Specialität und meist Arbeit eines Meisters; es umfaßt sowohl das Einpacken in die Kästen, welche der Hausierer mit sich trägt, als auch das Verpacken der Warenkisten, welche dem Hausierer nachgesandt werden, damit er jederzeit seinen Vorrat ergänzen kann, ohne immer gezwungen zu sein, nach Hause zurückzukehren. Namentlich die letztere Art der Verpackung ist sehr schwierig und erfordert große Übung und Geschicklichkeit, da das Zertrümmern der Figuren auf der oft langen Eisenbahnfahrt verhindert und so viel als möglich Ware hineingebracht werden muß.

Der gesamte Arbeitsprozeß ist ein durchaus handwerksmäßiger; Maschinen können bis heute gar nicht bei der Fabrikation verwandt werden.

Als Material wird der gewöhnliche Gips gebraucht, den sich die Italiener von Grossisten beschaffen, und den sie zu einem niedrigeren Preise von diesen erhalten, als die deutschen Fabrikanten, da sowohl ihr Bedarf ein weit größerer ist, vor allem aber, da sie sofort bar bezahlen, was bei den Deutschen keineswegs immer der Fall ist. Nur das größte italienische Geschäft kauft nicht beim Grossisten, sondern unmittelbar vom Fabrikanten, erzielt also auch den Gewinn des Grossisten auf diese Weise. Allerdings geben die Fabrikanten nur ganze Wagenladungen ab, so daß kleinere Betriebe ihren Materialbedarf in dieser günstigen Weise nicht beschaffen können.

Sonst wird nur noch Gelatine (à Pfd. 1,20 Mk.) und Bronzetinktur (à Pfd. 1—2 Mk.) gebraucht. Das eigentliche Anlagekapital aber besteht in den Modellen und den Formen. Als Modelle werden gewöhnlich in deutschen Geschäften gekaufte Gipsbüsten benützt, seltener läßt sich ein Italiener ein Modell vom Bildhauer anfertigen. Die deutschen Fabrikanten nennen dieses Verfahren der Italiener zwar „Stehlen der Modelle", aber so lange das betr. Modell nicht durch ein Patent geschützt ist, hat der Italiener auch das Recht, nach Belieben jede Gipsfigur zu vervielfältigen. Die Zahl der Modelle ist natürlich ebenso verschieden wie die Zahl der Formen. Kleinere Betriebe begnügen sich mit der Herstellung von etwa 10 Arten von Figuren, zu deren Vervielfältigung ihnen ungefähr 10—20 Formen zur Verfügung stehen. Das größte Geschäft dagegen stellt über 200 Arten von Büsten und Figuren her, und alljährlich kommen immer neue Modelle zu den schon vorhandenen hinzu. Von diesen 200 verschiedenen Figuren sind ca. 50 Büsten, davon allein 6 Sorten von Büsten des Kaisers und der Kaiserin von 13 cm Höhe bis zu 62 cm, desgleichen 4 verschiedene Büsten von Kaiser Friedrich und 5 von Kaiser Wilhelm I., ebenfalls von 13—62 cm Höhe. Von Statuetten liefert dieses Geschäft über 150 Arten in Höhenunterschieden von 10—88 cm, davon gegen 20 Statuetten der Jungfrau Maria. Dazu kommen noch gegen 10 Arten von Konsolen und verschiedene Modelle für Krüge, Vasen u. dgl. Außerdem werden fast alle diese Figuren nicht nur in Weiß hergestellt, sondern teils bronziert, teils gemalt. Letzteres macht die Herstellung sehr kostspielig; ersteres wird vielfach dann ausgeführt, wenn die Figur bei der Fabrikation nicht gut genug geraten ist, sondern irgend welche kleinen Fehler besitzt.

Entsprechend der Betriebsgröße ist auch die Zahl der Arbeitskräfte. Selten sind es weniger als 6 oder 7, die bei einem Meister in Dienst stehen. Von diesen sind etwa 3 auswärtige Hausierer, 3 Lehrlinge, die auch die städtische Hausiererei besorgen und höchstens einer ständiger Werkstattsgeselle. Das größte Geschäft beschäftigt durchschnittlich 15—18 Arbeiter, davon 8—10 beim Vertrieb der Waren auswärts, 3—4 ständig in der Werkstatt und 4—5 als Lehrlinge. Den Umfang dieses Betriebes lassen folgende Zahlen erkennen: Es werden jährlich 5—6 Waggons Gips verarbeitet, à 200 Centner; der Waggon kostet, da er direkt vom Fabrikanten bezogen wird, nur 210 Mk., doch muß außerdem die Fracht bezahlt werden, die sich auf 57 Mk. beläuft. An Gelatine werden ca. 100 Pfd. im Jahre verbraucht, das Pfd. à 1,20 Mk., so daß sich also der Gesamtbedarf an Material auf ca. 1400—1700 Mk. beläuft, ohne die Ausgaben für Farben zur Ausführung der Malerei, für Bronzetinktur u. dergl. Der Hauptleiter dieses Betriebes ist ein weitgereister, kaufmännisch rechnender

Mann; er spricht italienisch, deutsch, amerikanisch-englisch und spanisch, welche Sprachen er sämtlich in den betr. Ländern selbst erlernt hat. Er betreibt nebenbei auch einen Handel mit Gips, den er mit geringem Gewinn, billiger als die hiesigen Grossisten, namentlich zu Bauzwecken weiter verkauft.

Der Vertrieb der durch die Italiener hergestellten Figuren findet hauptsächlich auf dem Wege der Hausiererei statt und zwar entweder an das kaufende Publikum selbst oder aber, was jedoch weit seltener geschieht, an Ladengeschäfte zum Wiederverkauf. Sind Detailgeschäfte Abnehmer der italienischen Fabrikanten, so bestellen sie häufig die Waren direkt bei diesen in größeren Quantitäten. Daß die Italiener in eigenen offenen Geschäften ihre Waren zum Verkauf anbieten, kommt bis jetzt noch nicht vor und dürfte auch in absehbarer Zeit nicht stattfinden, da ein solches Geschäft die Spesen derartig erhöhen würde, daß der betr. Fabrikant nicht mehr im stande sein würde, mit den anderen konkurrieren zu können. Dagegen hat sich in neuerer Zeit eine andere Form des Absatzes herausgebildet, die darin besteht, daß seitens des Fabrikanten fertige Figuren in größerer Zahl an auswärtige Hausierer verkauft werden, die sie dann ihrerseits auf eigene Rechnung vertreiben. Derartige Hausierer, die nur selbständigen Handel treiben, sind jedoch deutscher Abkunft; die Italiener sind Fabrikanten und Verkäufer in einer Person. Daß die italienischen Fabrikanten nicht selbst hergestellte Waren verkaufen, findet erst seit allerneuester Zeit statt und in ganz geringem Umfange; eine Tendenz zur Weiterausbildung dieses Vertriebssystems ist zur Zeit nicht zu konstatieren. Fertig gekaufte Figuren sind stets nur solche, deren Vervielfältigung auf Grund des gesetzlichen Schutzes Monopol des Besitzers des betr. Modells ist; außerdem werden einzelne aus Italien fertig bezogene Waren aus Alabaster, wie z. B. Schmuckkästchen, in Vertrieb genommen.

Die gewöhnlichste Art des Verkaufes ist die Hausiererei. Der Hausierer wandert mit einem Kasten von Figuren verschiedener Arten von Haus zu Haus. Den besten Absatz findet er in der Stadt in den Restaurants mittlerer und geringerer Güte, auf dem Lande in den wohlhabenderen Bauernfamilien. Die Kästen sind je nach dem Alter ihres Trägers verschieden groß und enthalten Waren im Werte von etwa 5—25 Mk. und darüber. Die Zeit, in welcher der Inhalt eines derartigen Kastens abgesetzt wird, ist nicht genau zu berechnen, doch scheint ein auswärtiger Hausierer mindestens jede Woche einmal den gesamten Inhalt zu verkaufen; in der Stadt wird der Vorrat täglich neu ergänzt. Häufig geht auch der Hausierer nach auswärts in Begleitung eines jüngeren Burschen, eines sogenannten Trägers, der jedoch, obwohl er nur als solcher die Genehmigung

erhalten hat, den eigentlichen Hausierer, wenn es ohne Gefahr irgend angängig ist, beim Verkaufe unterstützt. Ist der Vorrat des auswärtigen Hausierers ganz oder großenteils erschöpft, so begiebt er sich nach dem Orte, nach welchem ihm neuer Vorrat nachgesandt werden soll, löst die Kiste, die ihm gewöhnlich auf seine Rechnung unfrankiert geschickt wird, ein und übersendet seinem Meister den auf ihn entfallenden Betrag für die vorhergegangene Warenlieferung.

Über die Preisfestsetzung dieser italienischen Waren haben wir bereits gesprochen. Es sind vier Arten von Preisen zu unterscheiden: 1. diejenigen, welche der Meister dem Hausierer festsetzt, 2. diejenigen, für welche der Hausierer seinerseits die Waren verkauft, 3. diejenigen, welche den Detailgeschäften und 4. diejenigen, welche auswärtigen selbständigen Hausierern zum Wiederverkauf berechnet werden.

Die ersteren sind für Figuren derselben Art gleich für auswärtige Hausierer, für städtische Hausierer aber um 30—60 und noch mehr Prozent niedriger, da auf dem Lande für die gleiche Ware weit höhere Preise erzielt werden als in der Stadt.

Die von den Hausierern erzielten Preise sind in der Stadt nur um wenige Prozent höher als die von den Meistern berechneten; auf dem Lande dagegen erreichen sie oft das doppelte, sinken aber auch nicht selten weit darunter, so daß man sie wohl auf 30—50 Prozent höher veranschlagen kann.

Die zum Wiederverkauf gewährten Preise sind erheblich niedriger als die den Hausierern festgesetzten; während dem Hausierer ein Stück für 25 Pf. berechnet wird, erhalten die Wiederverkäufer ein Paar für 35 Pf., also 30 Prozent billiger. Ungefähr ebenso hoch sind die Preise für auswärtige selbständige Hausierer. Doch giebt es unter diesen z. B. eine Frau, die mit ihrer Familie einen großen Hausierhandel betreibt und ihren ganzen Bedarf von dem obenerwähnten größten hiesigen Geschäft bezieht und dafür noch um 20 Prozent niedrigere Preise als die anderen Wiederverkäufer erhält, also das Paar nur mit 25 Pf. statt wie diese mit 35 Pf. bezahlt. Allerdings hat sie einen sehr großen Bedarf, bis 800 Mk. im Jahre, und ist dem Fabrikanten auf 5 Jahre kontraktlich verpflichtet. Das Detailgeschäft verlangt für seine Waren dann etwa das doppelte bis dreifache des von ihm gezahlten Preises (oft allerdings begnügt es sich mit einem weit geringeren Gewinn) und erhält ihn auch gewöhnlich anstandslos bewilligt, da der größte Teil des Publikums für die Qualität kein Verständnis besitzt und glaubt, im offenen Geschäft bessere Ware zu erhalten als vom Hausierer. Natürlich führen größere Geschäfte auch auf dem Lande und in den kleineren

Städten mitunter teurere Waren, die sie von deutschen Fabrikanten bezogen haben und die sie daher auch entsprechend teurer verkaufen müssen.

Vorgeschlagen wird von den Hausierern fast stets und zwar 50 bis 100 Prozent, da der Regel nach namentlich bei minderwertigen Waren die Hälfte und noch mehr von den gebotenen Preisen abgehandelt zu werden pflegt.

Gegen frühere Zeiten sind die Preise bedeutend gesunken. Was in den siebziger und achtziger Jahren für 3 Mk. verkauft wurde, kostet heute nur noch 2 Mk., 1,50 Mk. und sogar noch weniger. Über die Preisunterschiede der in einem Geschäft hergestellten Waren geben folgende Zahlen Aufschluß, die einem Preiskourant des bedeutendsten Geschäftes entnommen sind: die Preise der über 200 verschiedenen Figuren bewegen sich innerhalb der Grenzen von 0,10 Mk. bis 1,80 Mk. pro Stück bei Büsten, von 0,10 Mk. bis 3,00 Mk. pro Stück bei Statuetten; bei gemalten Büsten giebt es Preisunterschiede von 1,00 Mk. bis 3,00 Mk., bei gemalten Statuetten solche von 0,40 Mk. bis 10 Mk. Gemalte Figuren sind durchschnittlich 3—5mal so teuer als Figuren in weiß; bei einzelnen betragen die Preise jedoch das 6, 7, 8, sogar bis zum 18fachen dieser. Bronzierte Figuren sind nur um wenige Prozent teurer als weiße, werden aber oft auch zu demselben Preise verkauft. Die Preise der von den deutschen Fabrikanten hergestellten Figuren sind bedeutend höher. Büsten, welche die Italiener für 50 Pf. bis 1 Mk. verkaufen, kosten beim deutschen 1,25 Mk. bis 1,50 Mk.; ja es giebt sogar Unterschiede von: 1,50 Mk. bis 2,50 Mk. bei den Italienern, 7 bis 9 Mk. bei den Deutschen. Im Durchschnitt betragen die Preisdifferenzen 100 bis 200 Prozent.

Die Bedeutung der italienischen Fabrikation und Hausiererei beruht darin, daß durch sie der Bedarf der mittleren und unteren Volksschichten fast vollständig befriedigt wird, während die deutschen Fabrikanten beinahe ausschließlich auf die Nachfrage seitens der wohlhabenden Schichten der Bevölkerung angewiesen sind, die Qualitätsware, wenn auch für bedeutend höhere Preise, zu kaufen wünschen. Früher war der deutsche Fabrikant besser daran als gegenwärtig. Teils ging er selbst hausieren, teils aber konnte er vermöge des verhältnismäßig hohen Preises auch der italienischen Waren selbst in offenen Ladengeschäften mit ihnen konkurrieren. Erst als die immer wachsende Konkurrenz in ihren eigenen Reihen die Italiener zwang, billiger und billiger zu werden, war der Deutsche bald nicht mehr im stande, gleichen Schritt mit ihnen zu halten, da er nicht unter den gleichen günstigen Bedingungen arbeitete. Er mußte daher den Hausierhandel einschränken, bald ganz aufgeben und suchen, sich durch Herstellung besserer Waren ein für die Italiener schwerer zugängliches Absatzgebiet zu schaffen.

Dazu brauchte er aber, für den Fall, daß er es bis dahin noch nicht besaß, ein reichhaltiges und in den besseren Straßen der Stadt gelegenes Verkaufsgeschäft, das ihn durch die damit verbundenen hohen Spesen nötigte, auch die Preise für minderwertige Waren höher zu stellen, als er es ohne dieses Geschäft hätte thun können, so daß von nun an für ihn jede Möglichkeit geschwunden war, auch nur annähernd die Billigkeit der italienischen Waren zu erreichen.

Daß die deutschen Fabrikanten, gegenwärtig 2 am Orte, die mit nur wenigen Hilfskräften arbeiten, überhaupt noch bestehen können, hat seinen Grund darin, daß sie 1. Qualitätsware herstellen, 2. Vervielfältigungen besserer patentierter Modelle verkaufen, 3. verschiedene Arbeiten für Privatpersonen und öffentliche Institute ausführen, die den Italienern nicht übertragen werden.

Die Möglichkeit für den Italiener, Gipsfiguren aller Art zu so billigen Preisen herzustellen, wie es gegenwärtig geschieht, beruht 1. in der Billigkeit der Arbeitskräfte, die bedingt ist durch ihre Bedürfnislosigkeit, 2. in der Geringfügigkeit des Unternehmerprofits und ihres eigenen Arbeitseinkommens, ebenfalls bedingt durch ihre erstaunliche Genügsamkeit, 3. in der Billigkeit des verwendeten Materials, teils wegen seiner geringen Güte, teils aber auch wegen des großen Bedarfes und der sofortigen Barzahlung, 4. in der Geringfügigkeit aller sonstigen Produktionskosten, vor allem in der Billigkeit der Arbeitsräumlichkeiten und der Wohnungen und 5. in der Minderwertigkeit der Arbeitsleistung.

Was diesen letzten Punkt betrifft, so wird kaum bestritten werden können, daß auf die Herstellung der Waren bei den Italienern weit weniger Sorgfalt verwandt wird, als bei den Deutschen, und daß alles nur ein schönes Aussehen haben soll; daß aber die Italiener überhaupt nicht im stande sind, qualitativ gute Waren zu liefern, daß sie erst in letzter Zeit angefangen haben sollen, Figuren von einiger Ähnlichkeit zu liefern, dürfte wohl als Übertreibung der deutschen Konkurrenten anzusehen sein, die es lieben, die italienischen Fabrikanten als jämmerliche Stümper, sich selbst aber als die einzigen wahren Künstler in ihrem Fache hinzustellen.

3. Slovaken.

Über die Anfänge des Hausierens durch Slovaken wie über die Ursachen seiner Entstehung ist nichts Genaueres bekannt. Wie die italienischen Gipsfigurenhändler scheinen sich auch die Slovaken schon in den ersten Jahrzehnten unseres Jahrhunderts zahlreich in Deutschland und vor allem in den

östlichen Gebieten, insbesondere in Schlesien und Posen, aufgehalten zu haben. Von Stadt zu Stadt, von Dorf zu Dorf wandernd, boten sie selbstgefertigte Waren zu billigeren Preisen als es die deutschen Handwerker im stande waren, zum Kaufe an. Doch mögen es zunächst nur einige wenige Arten von Blechwaren gewesen sein, die sie selbst herstellten; vielleicht haben sie anfangs überhaupt nur mit Mäusefallen hausiert, die ja auch heute noch ihre Specialität bilden, und von denen sie den besonderen Namen „Mäusefallenhändler" erhalten haben.

Neben diesem Verkauf von kleinen Fallen spielte bis in die neueste Zeit hinein die wichtigste Rolle die Ausführung von Reparaturen aller Art, vor allem die Ausbesserung von Töpfen, deren schadhafte Stellen mit einem feinen Drahtgeflecht überstrickt wurden, welcher Beschäftigung die Slovaken den Namen „Topfstricker" verdanken, unter dem allein sie auch heute noch in vielen Gegenden bekannt sind.

Wie die italienischen Hausierer mußten auch die Slovaken unstät umherziehen, da es ihnen ebenfalls nicht erlaubt war, sich längere Zeit an demselben Orte niederzulassen. Die weitere Entwicklung dieses Hausierhandels vollzog sich ähnlich der früher geschilderten der italienischen Hausiererei. Auch hier entstanden seit der Einführung der völligen Gewerbefreiheit, ebenfalls begünstigt durch den Aufschwung der Verkehrsverhältnisse, Mittelpunkte der Fabrikation und des Handels in den größeren Städten Schlesiens, vor allem natürlich in Breslau selbst, von denen aus der Vertrieb der fertigen Waren nach immer weiter liegenden Gebieten geleitet wurde. Hier war es aber nicht wie bei den Italienern die Erschließung des platten Landes als Absatzgebiet, was die Bildung derartiger Centren wünschenswert machte; die Bewohner des platten Landes hatten vielmehr von jeher den hauptsächlichsten Kundenkreis der Slovaken gebildet. Das ausschlaggebende Moment, nachdem einmal die Möglichkeit, sich nach Belieben niederlassen zu können, geboten war, scheint die Erwägung gewesen zu sein, daß man in einer größeren Stadt zunächst ein weites Absatzgebiet in allernächster Nähe besitze, nämlich in der Stadt selbst, vor allem aber, daß man das Rohmaterial weit billiger und bequemer beschaffen könne, als in einer kleineren Stadt oder gar auf dem Lande. Nachdem sich so die Art des Vertriebes der Waren geändert hatte, mußte sich auch das Lohnsystem entsprechend ändern; der bisherige fixe Lohn wandelte sich wie bei den Italienern in eine Art Tantieme um. Die Beschäftigung des Hausierers selbst aber wurde seit den siebziger Jahren mehr und mehr eine andere; während er bis dahin weniger Händler als Reparaturarbeiter gewesen war, der teils gegen Bezahlung, teils aber auch gegen Naturallohn seine Dienste geleistet hatte, wurde ihm seitdem das Reparieren immer mehr

dadurch entzogen, daß die Preise der Waren, welche ihm zur Ausbesserung übergeben zu werden pflegten, bald so niedrig geworden waren, daß es sich nicht mehr lohnte, die Kosten für ihre Reparierung zu bezahlen. Seit den achtziger Jahren werden daher die Slovaken mit dem Namen „Topfstricker“ nur aus alter Gewohnheit weiter benannt; in Wahrheit haben sie nur noch sehr vereinzelt diese ehemalige Hauptbeschäftigung auszuüben. Sie sind seitdem ganz zu wirklichen Hausierern geworden. Aber auch darin sind sie durch den rapiden Fortschritt der Technik auf diesen Gebieten stark beeinflußt worden; der Handel mit selbstgefertigten Waren tritt mehr und mehr zurück gegen den Vertrieb von fabrikmäßig hergestellten und von ihnen fertig bezogenen Gegenständen.

Wie die Entwicklung der von Slovaken betriebenen Hausiererei bis auf dieses letzte Stadium der Umwandlung ähnlich der italienischen verlaufen ist, so besitzt auch ihre ganze Organisation die unverkennbarste Ähnlichkeit mit derjenigen der Italiener.

Auch bei ihnen finden sich keine selbständigen Einzelhausierer; sie sind vielmehr ebenfalls nach Art des deutschen Handwerks gegliedert. An der Spitze eines jeden Unternehmens stehen sogenannte Meister, die hier thatsächlich diesen Namen führen, und in deren Dienst sich ältere und jüngere Leute befinden, die wir wiederum als Gesellen und Lehrlinge bezeichnen dürfen, wenn auch diese Namen selbst nicht eigentlich Anwendung finden. Auch hier ist es eine Seltenheit, wenn ein einzelner Meister ein derartiges Unternehmen leitet; gewöhnlich sind es zwei, oft aber auch drei und noch mehr, der Regel nach nahe mit einander verwandt. Obwohl auch diese Meister im allgemeinen verheiratet sind, befinden sich ihre Frauen doch fast niemals bei ihnen, sondern bleiben in ihrer Heimat, Ober-Ungarn, zurück. Die Familie des Meisters lebt auch hier der größeren Billigkeit und Ungebundenheit wegen nicht bei ihm; daß die Anwesenheit der Frau weit seltener vorkommt als bei den Italienern, läßt sich daraus erklären, daß bei den Slovaken alle Verhältnisse, die wir bei jenen beobachten konnten, zwar in fast der gleichen Weise vorhanden, aber doch um vieles roher und armseliger sind. Die Heirat eines Slovakenmeisters mit einer Deutschen gehört zu den allerseltensten Ausnahmen, und darum finden sich fast niemals Beispiele einer völligen Entfremdung der Slovaken von ihrem Heimatlande. Sie vermögen sich in unsere Verhältnisse nicht derartig einzuleben, wie es die Italiener unter Umständen fertig bringen. Deutschland wird ihnen niemals zur zweiten Heimat, und darum sind auch die Fälle einer dauernden Anwesenheit eines Slovaken in unserem Lande äußerst selten und auch dann fast stets nur dadurch zu erklären, daß es ihnen nicht gelungen ist,

ein wenn auch nur bescheidenes Vermögen sich zu ersparen. Haben sie aber ein solches erworben, dessen Höhe natürlich je nach der persönlichen Veranlagung des betreffenden Meisters ganz verschieden ist, so kehren sie ohne Zögern zurück und zwar entweder in ihre eigentliche Heimat oder aber, was doch immerhin merkwürdig ist, sie begeben sich nach einer der größeren Städte Österreich-Ungarns, z. B. nach Wien, und eröffnen daselbst von ihren Ersparnissen ein kleines Gasthaus oder ein ähnliches Unternehmen. Ihre Reisen nach der Heimat haben daher fast stets nicht nur einen geschäftlichen Zweck, wie oftmals bei den Italienern, denen es vielfach nur um die Beschaffung neuer Arbeitskräfte zu thun ist. Diese Reisen finden daher bei ihnen auch weit häufiger statt; wenn irgend angängig, begeben sie sich alljährlich einmal auf 4 Wochen zu ihrer Famile. Der abwesende Meister wird von dem zurückbleibenden vertreten. Die Billigkeit der Eisenbahntarife hat dieses Reisen sehr erleichtert und auch den bezahlten Arbeitskräften möglich gemacht. Natürlich wird diesen weit seltener gestattet, eine derartige Reise zu unternehmen; bietet sich ihnen aber die Gelegenheit dazu, so lassen sie dieselbe gewiß nicht unbenützt vorübergehen.

Die Zahl der Arbeitskräfte ist in den einzelnen Betrieben sehr verschieden, während die Zahl der Betriebe selbst nur geringen Schwankungen unterworfen ist. Drei oder vier Betriebe ist etwa der Durchschnitt; geleitet werden sie von 6—10 Meistern. Weniger als 6 Hilfskräfte beschäftigt fast kein einziger; doch giebt es auch hier große Betriebe, die 10—20 Arbeitskräfte haben. Alle diese Arbeiter sind geborene Ungarn; Deutsche werden von den Slovakenmeistern nicht beschäftigt. Der Meister wirbt sie selbst in seiner Heimat, meist in seinem Heimatsdorfe, an und verpflichtet sie durch einen Kontrakt, dessen Dauer unbestimmt ist, im allgemeinen aber 3 Jahre beträgt. Die jungen Burschen kommen gewöhnlich schon im Alter von 12—14 Jahren herüber. In den ersten Jahren ihrer Anwesenheit müssen sie die städtische Hausiererei besorgen, daneben aber auch die Fabrikation selbst erlernen. Dafür erhalten sie zunächst wohl überhaupt nichts an barem Lohn, erst später werden ihnen im günstigsten Falle etwa 25—30 Pf. pro Tag gewährt, oder sie beziehen eine kleine Tantieme von den verkauften Waren. Dagegen erhalten sie ebenso wie die älteren Arbeiter Nachtquartier und freie Kost, zum Teil auch Kleidung. Die Kost besteht allerdings meist nur aus einem Teller Suppe und etwas Schwarzbrot am Morgen, Brot mit etwas Speck am Abend und für die Zeit, während welcher sie in der Stadt hausieren. Die Lebensweise der älteren Leute und ebenso der Meister dürfte nur wenig besser sein, wenn sie nicht überhaupt völlig die gleiche ist. Nur der auswärtige Hausierer pflegt zum Teil besser

zu leben, falls er nämlich gute Geschäfte gemacht hat, ohne jedoch jemals übermäßige Ausgaben zu machen. So wenig der Slovake einem guten Essen abgeneigt ist und mit so vielem Behagen er es verzehrt, wovon man sich leicht überzeugen kann, wenn man ihm Überreste aus der Küche vorsetzt, so ist er doch im allgemeinen viel zu geizig, um Geld dafür auszugeben. Dieser Geiz, bedingt durch seine Geldgier, ist eine charakteristische Eigenart des Slovaken, und er ist es vor allem, der ihn alkoholische Getränke, wenn auch nicht vollständig, so doch sicherlich in weit höherem Maße meiden läßt, als der Deutsche und selbst der Italiener zu thun pflegt.

Die älteren Arbeiter besorgen größtenteils die Hausiererei nach auswärts, ein kleinerer Teil von ihnen wird mehr in der Werkstatt zur Herstellung der Waren verwandt. Diese Teilung in Werkstatts- und Hausiergesellen ist bei den Slovaken nicht so scharf durchgeführt wie bei den Italienern. In einzelnen Betrieben herrscht der Gebrauch, daß in der zum Hausieren ungeeigneteren Jahreszeit, vor allem also im Winter, aber auch sonst gelegentlich, die sämtlichen Arbeitskräfte in der Werkstatt beschäftigt werden und daß dann, nachdem eine genügende Menge von Ware hergestellt ist, eine längere Pause in der Fabrikation eintritt, während welcher eventuell die Meister, oder wenigstens einer derselben, mit auf die auswärtige Hausiererei geht. Diese Art der Betriebsführung ist deshalb möglich, weil die Werkzeuge, welche erforderlich sind, sehr primitiv und ohne große Kosten für alle zu gleicher Zeit zu beschaffen sind, vor allem aber, weil sonst keinerlei Arbeitsgerätschaften gebraucht werden, während z. B. bei den Italienern die Zahl der vorhandenen Formen der Zahl der zu beschäftigenden Arbeitskräfte gewisse Grenzen setzt.

Die Bezahlung der Hausierer außerhalb der Stadt erfolgt in derselben Weise wie bei den Italienern; die Meister setzen für jede selbst fabrizierte oder gekaufte Ware einen bestimmten Preis fest, der ihnen nach beendetem Verkauf ausgezahlt werden muß; was darüber verdient wird, gehört dem Hausierer. Wird ein fester Lohn gezahlt, z. B. bei Werkstattsarbeit, so beträgt er etwa 4—5 Mk. wöchentlich.

Die Betriebsstätten der Slovaken befinden sich ebenfalls wie die der Italiener gewöhnlich in den abgelegensten Straßen der Vorstädte, sind aber noch weit primitiver. Vor allem ist eine eigentliche Wohnung meist gar nicht vorhanden; der Arbeitsraum dient zugleich als Schlafstube, höchstens, daß es für die bezahlten Arbeiter noch eine kleine Stube oder eine dunkle Kammer giebt.

Betten finden sich nirgends; in der Regel wird am Abend ein großes Streulager bereit gemacht, das dann die gemeinschaftliche Ruhestätte Aller,

den Meister oft eingeschlossen, bildet. Als besonderen Luxus darf man hier schon ein Lager in einer alten Kiste oder Lade mit Stroheinlage betrachten, zu dem noch einige zerlumpte Decken hinzukommen. Häufig sind nicht einmal diese vorhanden, so daß im Winter zum Schutz gegen die Kälte in voller Kleidung geschlafen werden muß. Der Geruch, welcher derartige Räume erfüllt, die so gut wie gar nicht gelüftet werden, ist fast unerträglich, selbst wenn man sich nur kurze Zeit darin aufhalten muß; dazu kommen noch die unvermeidlichen Wanzen, Flöhe und dergleichen Ungeziefer, an das aber die Bewohner schon so gewöhnt zu sein scheinen, daß sie kaum davon belästigt werden. Und doch sind gerade die Wohnungsverhältnisse in letzter Zeit bedeutend besser geworden dank der strengeren Kontrolle der Polizei, so daß Fälle, wie ein vor wenigen Jahren ermittelter, in welchem eine größere Zahl von meist jugendlichen Personen in einem Raume schlafen mußte, durch welchen die Kloakenröhre des Hauses hindurchführte, die an einigen Stellen schadhaft geworden war, sich heute kaum noch ereignen dürften.

Das Material, welches von den Slovaken zur Herstellung ihrer Waren verwandt wird, ist gewöhnliches Blech; es wird von ihnen fast ausnahmslos in hiesigen Großgeschäften in größeren Mengen eingekauft. Bis zum Betrage von 100 Mk. und darüber pflegt auf einmal bezogen zu werden. Da der Bedarf ein sehr bedeutender ist, und der Slovake sofort bar bezahlt, erhält er weit geringere Preise als der Klempner, der gewöhnlich längere Zeit schuldig bleibt. Was der Klempner mit 100 Mk. bezahlen muß, kostet dem Slovaken nur gegen 90—95 Mk.

Der Arbeitsprozeß ist bei den Slovaken ein sehr verschiedenartiger; oft ist er ein arbeitsteiliger, wie bei den Italienern, oft aber werden die einzelnen Gegenstände nur von je einem Arbeiter hergestellt. Doch scheint die erstere Art der Fabrikation die üblichere zu sein, zumal bei denjenigen Gegenständen, die aus mehreren Teilen zusammengesetzt werden müssen. Infolgedessen ist die Arbeitsleistung, welche in einem fertigen Produkt vorhanden ist, sehr schwer zu berechnen, besonders da der Slovake wahrheitsgetreue Angaben darüber nicht macht.

Der Umfang der Betriebe läßt sich nur an der Zahl der vorhandenen Arbeitskräfte messen, die wir bereits früher angegeben haben. Von 6 bis 7 Arbeitern sind etwa 3 Lehrlinge, 3 auswärtige Hausierer und höchstens einer ständiger Werkstattsgeselle. Dasselbe Verhältnis ist auch bei den größeren Betrieben vorhanden. Über den jährlichen Umsatz und über die Menge des verarbeiteten Materials habe ich zuverlässige Zahlen nicht erhalten können.

Der Verkauf von Waren erstreckt sich bei den Slovaken auf selbst gefertigte und gekaufte Gegenstände. Die wichtigsten sind: Mäusefallen, kleine Drahtkörbchen, Blechsiebe, Blechtöpfe, Petroleumkannen, Trichter, Schneeschläger, Cylinderputzer, dazu noch verschiedene Gegenstände aus Holz und Rohr, wie Kochlöffel, Quirle, Teppichklopfer 2c. Die Slovaken kaufen meist nur solche Gegenstände, die ohne Anwendung von Maschinen gar nicht oder nur sehr schwer hergestellt werden können. Der Einkauf erfolgt dann in hiesigen Großgeschäften. Daß die Slovaken direkt vom Fabrikanten kaufen, ist wohl ausgeschlossen, da die kleineren Betriebe doch zu wenig Bedarf haben, um auf einmal derartig große Posten kaufen zu können, daß sie mit dem Fabrikanten selbst in Verbindung treten könnten, während die großen Betriebe, denen dies eher möglich wäre, sich hauptsächlich mit eigener Fabrikation beschäftigen.

Selbst gefertigte und gekaufte Waren werden beinahe ausschließlich auf dem Wege der Hausiererei vertrieben. Die Abnehmer bei diesem Hausierhandel bilden nicht nur die eigentlichen Konsumenten, sondern auch die kleineren Ladengeschäfte in den Kleinstädten, auf dem Lande, zum Teil in Breslau selbst, und zuweilen sogar die Klempner. Eine größere Lieferung auf Bestellung an auswärtige Geschäfte findet nur ganz ausnahmsweise statt; braucht ein solches Geschäft neue Waren, so kauft es entweder vom Engrosgeschäft oder von den herumziehenden Slovaken selbst, ohne sich erst die Mühe zu nehmen, sich an den Meister in Breslau zu wenden. Der Vorteil, den es dabei hätte, wäre auch sehr gering, wenn überhaupt vorhanden, da es die Waren, die es vom Slovaken kauft, doch nur in geringen Mengen braucht. Denn diejenigen Gegenstände, die der Slovake ebenfalls vom Grossisten kaufen muß, kauft es doch von diesen direkt. Nur diejenigen Geschäfte, die einen so geringen Umsatz haben, daß sie nicht einmal vom Grossisten kaufen können, da dieser nur bestimmte größere Mengen versendet, sind gezwungen, ihren Bedarf auch an den von den Slovaken nicht mehr verfertigten Waren doch bei ihnen zu beziehen, so daß die Slovaken in diesem Falle zu Zwischenhändlern zwischen Grossisten und Detail-Geschäften geworden sind. Lieferungen an auswärtige selbständige Hausierer scheinen gar nicht vorzukommen, da es solche, so weit es uns möglich war festzustellen, bis jetzt wenigstens noch nicht giebt, alle Hausierer vielmehr ungarischer Abstammung sind und im Dienste eines Slovakenmeisters sich befinden.

Das Absatzgebiet für die Breslauer Slovaken ist im allgemeinen Schlesien und Posen; weiter hinaus pflegen sie nur ausnahmsweise zu gehen. Die Ergänzung des mitgenommenen Vorrats erfolgt teils durch Nachsendung per Bahn, teils kehrt der Hausierer zu diesem Zweck selbst

zurück, was namentlich dann immer geschieht, wenn die Entfernung von der Stadt nicht allzu groß ist.

In neuester Zeit ist die Hausiererei der Breslauer Slovaken dadurch sehr beschränkt worden, daß die Regierung ihnen keine Wandergewerbescheine mehr erteilt. Sie begründet dies damit, daß kein Bedürfnis für einen derartigen Hausierhandel vorhanden ist, und daß die unangenehmen Erfahrungen, welche man mit den Hausierern auf dem Lande vielfach machen mußte, eine möglichste Einschränkung dieses Handels wünschenswert erscheinen ließen. In den anderen Regierungsbezirken unserer Provinz wird mit den Slovaken weniger streng verfahren, und in anderen Provinzen wird ihnen noch heute mit größter Bereitwilligkeit der gewünschte Gewerbeschein erteilt. Trotzdem wird auch im Regierungsbezirk Breslau weiter hausiert, teils auf Scheine von anderen Bezirken hin, die nicht sorgfältig kontrolliert werden, teils auf Scheine, die auf Deutsche ausgestellt sind und von den Slovaken benützt werden. Der Haupthandel erstreckt sich jedoch seitdem auf Breslau selbst und die Umgebung der Stadt im Umkreise von 2 Meilen, für welches Gebiet nach der neuen Gewerbenovelle keine besondere Erlaubnis nachgesucht werden muß. Die einzige Beschränkung ist hier wie bei aller Hausiererei die, daß der Hausierer das fünfundzwanzigste Lebensjahr zurückgelegt haben muß und keine entehrende Strafe erlitten haben darf; doch wird auch diese Bestimmung in der gleichen Weise wie bei den Italienern vielfach umgangen, ohne daß man sich dabei einer strafbaren Handlung recht bewußt zu werden scheint. Seit der Verweigerung von Wandergewerbescheinen durch die Breslauer Regierung sieht man viel häufiger als in früheren Jahren ältere Slovaken den Hausierhandel in der Stadt selbst ausüben, während diese bis dahin fast ausschließlich auf dem Lande zu hausieren pflegten. Übrigens hat die Breslauer Regierung sogar die Absicht gehabt, die Slovaken als Ausländer überhaupt ausweisen zu lassen, doch hat die Potizei nicht bestimmt werden können, diesem Wunsche zu entsprechen, da sie es für eine Ungerechtigkeit hielt, die seit Jahren ansässigen Slovaken zu vertreiben, obwohl sie sich nichts zu Schulden hatten kommen lassen.

Die Preise der hausierten Waren sind ebenso wie bei den Italienern keine feststehenden; der Grund dafür liegt gleichfalls in der Bezahlungsart der Hausierer. Ein schlechterer Verkauf, der zuweilen einen Verlust für den Hausierer bedeutet, indem er die Ware unter dem vom Meister festgesetzten Preise losschlägt, muß durch einen umso günstigeren wieder ausgeglichen werden. Die Vorliebe unserer Hausfrauen für das Herabhandeln bei derartigen Einkäufen, sei es auch nur um wenige Pfennige, hat natürlich zur Folge, daß allgemein vorgeschlagen wird und zwar bis zur

Hälfte, ja bis zum doppelten des Preises, für den der Hausierer die betr. Ware noch verkaufen kann, ohne Verlust zu erleiden. Und trotzdem wird, wie bereits gesagt, doch zuweilen noch mehr herunter gehandelt, so daß nicht selten unter dem Selbstkostenpreise verkauft wird. Diejenigen, die entweder nicht handeln können, oder es aus Mitleid mit dem armen Slovaken nicht wollen, was sehr häufig der Beweggrund ist, daß die verlangten Preise sofort bezahlt werden, müssen die gleiche Ware natürlich um ebensoviel teurer bezahlen, als die anderen sie billiger erhalten haben. Die Hausfrauen schädigen sich selbst am meisten durch das Herabhandeln. Denn denjenigen von ihnen, die das eine Mal sehr billig gekauft haben, wird das nächste Mal, wenn der Slovake wieder zu ihnen kommt, noch mehr als gewöhnlich vorgeschlagen, und manche Slovaken scheinen ihren Stolz darein zu setzen, eine solche „gute Hausfrau" so bald als möglich mit etwas recht Teurem hineinzulegen.

Die Ladengeschäfte, die bei den Hausierern einkaufen, erhalten im allgemeinen die gleichen Preise gestellt, da auch bei ihnen das Abhandeln die Regel bildet; nur denjenigen, welche die verlangten Preise sofort bezahlen oder nur wenig zu handeln pflegen, wird wenig oder gar nicht vorgeschlagen, zumal wenn sie ihren Bedarf möglichst immer bei demselben zu decken suchen, was vielfach geschieht und auch leicht geschehen kann, da oft schon alle 4—6 Wochen, mindestens aber alle 3 Monate einmal dieselbe Gegend wieder aufgesucht wird.

Die slovakische Fabrikation und Hausiererei ist darum von außerordentlicher Bedeutung, weil durch sie der deutsche Handwerksmeister, der Klempner, in noch höherem Maße geschädigt worden ist als der deutsche Gipsfigurenfabrikant durch die italienischen Hausierer. Der Klempner hat heute im allgemeinen aufgehört, diejenigen Waren zu fabrizieren, die von den Slovaken hergestellt oder verkauft werden. Auch in letzteren kann er, selbst wenn er sie zu dem gleichen Preise vom Grossisten erhält, nicht mit ihnen konkurrieren, da er sich nicht mit einem so geringen Gewinn begnügen will und kann, einerseits wegen seiner höheren Lebensansprüche, andererseits aber wegen der nicht unbedeutenden Spesen, die ihm sein offenes Ladengeschäft verursacht. Auf die Herstellung von Qualitätsware kann er sich deshalb nicht verlegen, weil sie wenig oder gar nicht verlangt wird. Übrigens hat er nicht eigentlich infolge der Konkurrenz aufgehört, handwerksmäßiger Hersteller von Waren für den Hausbedarf zu sein; so lange er nur mit der slovakischen Konkurrenz zu kämpfen hatte, war es ihm immer noch möglich, selbst gefertigte Waren zu annehmbaren Preisen zu verkaufen. Erst als die Großindustrie sich der Herstellung dieser Waren zu bemächtigen begann und ihre

Preise mehr und mehr herabdrückte, mußte er es bald aufgeben, selbst zu fabrizieren [1]. Aber selbst der Verschleiß von fabrikmäßig hergestellten Waren, mit dem er sich nun begnügte, wurde ihm immer mehr entzogen, je mehr auch die Slovaken durch die Großindustrie aus Fabrikanten zu bloßen Hausierern wurden.

So hat die Großindustrie den deutschen Handwerksmeister zum bloßen Verkäufer ihrer Waren gemacht, die slovakische Hausiererei hat ihm dann auch diesen Verkauf großenteils entzogen, indem sie die Vermittlung zwischen Produzent und Konsument übernahm.

Daß der Slovake auch heute noch mit verschiedenen Waren, die bereits fabrikmäßig hergestellt werden, bei eigener Herstellung mit der Fabrik konkurrieren kann, ist in der kaum noch zu überbietenden Billigkeit der ihm zur Verfügung stehenden menschlichen Arbeitskraft, die eigentlich überhaupt keinen Wert mehr repräsentiert und in seiner eigenen, ebenfalls kaum noch geringer zu denkenden Bedürfnislosigkeit begründet.

Spielt der Slovake bei dem Konkurrenzkampfe mit der Fabrik in Bezug auf die Herstellung eigentlicher Küchengeräte eine mehr passive Rolle, so gewährt ihm dagegen seine alte Specialität, die Verfertigung von Mäusefallen, immer noch die Möglichkeit, mehr aktiv thätig zu sein, so daß der Großfabrikant in diesen Artikeln durch den Slovaken mehr bedroht ist, als der Slovake durch den Großfabrikanten. Dies läßt sich daraus erklären, daß die Fortschritte der Technik auf diesem Gebiete zwar die sinnreichsten Konstruktionen zu stande gebracht haben, daß aber alle diese kunstvollen Fallen von den alten einfachen Fallen der Slovaken an Billigkeit bei weitem übertroffen werden, an Güte aber diesen Preisunterschied nicht im entferntesten ausgleichen.

Während so der Klempner von dem Felde seiner ehemaligen Thätigkeit vollständig verdrängt ist und seinen Hauptverdienst in der Bauklempnerei und gelegentlichen Reparaturen suchen muß, ist auch der Slovake durch die Großindustrie arg gefährdet, und man darf wohl annehmen, daß in nicht allzu langer Zeit der Moment gekommen sein wird, wo er trotz seiner günstigen Arbeitsbedingungen nicht mehr mit der Fabrik wird konkurrieren können. Alsdann wird er sich ausschließlich auf den Verschleiß der fabrikmäßig gefertigten Waren durch Hausiererei beschränken müssen.

---

[1] Vergl. Schriften des Vereins für Socialpolitik 62, S. 139 ff. 63 S. 135 ff., 70, S. 712. s. v. Klempnerei.

4. Wirtshaushandel.

Der Wirtshaushandel in seiner heutigen Gestalt hat sich erst seit den siebziger Jahren entwickelt. Allerdings gab es schon vorher Hausierer, welche in Wirtshäusern mit meist fertig gekauften Waren handelten; doch war ihre Zahl sehr gering, und es waren auch nur einige wenige Lokale, in denen ein derartiger Handel überhaupt stattfand. Das Hauptlokal war der berühmte Schweidnitzer Keller, der, in der Mitte der Stadt in den Kellerräumen des Rathauses gelegen, nicht nur ein beliebter Aufenthaltsort der einheimischen Bevölkerung war, sondern vor allem eine große Zahl fremder Besucher unter seinen Gästen besaß, die sich diese Sehenswürdigkeit der Stadt nicht leicht entgehen ließen. Diese auswärtigen Besucher bildeten das Hauptkontingent der Abnehmer für die Hausierer, von denen zwei ständig ihren Aufenthalt daselbst hatten und die verschiedenartigsten Gegenstände, vor allem Galanteriewaren, teils in der gleichen Weise wie es heute zu geschehen pflegt, zum Kaufe anboten, indem sie von Tisch zu Tisch gingen, teils den Verkauf dadurch besorgten, daß sie ihre Waren in kleinen Lagern an den Ausgängen des Lokales zur Besichtigung ausstellten. Daneben gab es noch einige andere besuchte Wirtshäuser, in denen hausiert wurde; doch hielten sich die Hausierer nicht ständig darin auf, da der Verkehr nicht groß genug war, sondern sie gingen von einem in das andere, in jedem an den einzelnen Tischen ihre Waren feilbietend. Es mögen in der ersten Zeit nur etwa 2 oder 3 Hausierer gewesen sein, die in dieser Weise handelten; nicht viel größer dürfte die Zahl der geeigneten Wirtshäuser gewesen sein, so daß daher jedes Lokal im Laufe des Tages mehrmals von ihnen aufgesucht werden mußte.

Erst nach dem französischen Kriege erlangte mit dem allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwunge auch das Hausiergewerbe in öffentlichen Lokalen eine größere Bedeutung, und die Zahl der Hausierer wuchs ebenso rasch wie die zur Ausübung dieses Handels geeigneten Wirtshäuser sich vermehrten. Diejenigen Hausierer, welche schon längere Zeit thätig gewesen waren, suchten sich natürlich diesem sie bedrohenden Andrange von Konkurrenten gegenüber möglichst zu schützen, und da es auch im Interesse der Wirte selbst liegen mußte, daß ihre Gäste nicht allzu oft von Hausierern belästigt und vielleicht bei Einkäufen gar geschädigt würden, setzten sie es ohne große Schwierigkeit durch, daß nur ihnen allein der Zutritt gestattet wurde. So darf man sich wohl die Monopolstellung erklären, die sie damals errangen, und die heute noch, wie wir später sehen werden, in besseren Lokalen namentlich, bewährten Hausierern vielfach gewährt wird.

Was die heutige Gestaltung dieses Zweiges des Hausiergewerbes betrifft, so muß man den Handel mit Lebensmitteln von dem mit Kurz- und Galanteriewaren und sonstigen Luxus- und Gebrauchsgegenständen aller Art unterscheiden.

Der Handel mit Lebensmitteln erstreckt sich vor allem auf Backwaren, Apfelsinen, Zuckerwaren, glasierte Früchte und Rettiche; in geringerem Umfange wird mit belegten Brötchen und verschiedenen Konditorwaren hausiert.

Die Hausiererei von Backwaren geschieht ausschließlich durch Frauen. Sie sind meist verheiratet, besorgen während des Tages ihren Haushalt, arbeiten als Wäscherinnen, Bedienungsfrauen u. dergl. und betreiben die Hausiererei nur als Nebenerwerb. Sie hausieren im Winter nur in den Abendstunden von 7 oder 8 Uhr bis 12 oder 1, im Sommer dagegen besuchen sie schon am Nachmittage die zahlreichen Gärten innerhalb und außerhalb der Stadt. Die Zahl der Wirtshäuser, die sie während eines Abends zu besuchen pflegen, ist sehr groß; sie fangen gewöhnlich an derselben Stelle, in einer der Vorstädte an und gehen dann allmählich, aus einem Lokale in das andere wandernd, nach der inneren Stadt vor. Da sie sich in jedem, zumal in den kleineren, nur ganz kurze Zeit aufhalten, können sie trotz der wenigen Stunden allabendlich doch 50—100 Wirtshäuser besuchen. Der Zutritt zu den besseren Lokalen ist ihnen vollständig verschlossen, aber auch diejenigen geringerer Güte dürfen sie nicht sämtlich besuchen. Teils wünschen die Wirte keinerlei Belästigung ihrer Gäste und weisen sie sofort hinaus, wenn sie sich sehen lassen, teils fürchten sie, in ihrem eigenen Verdienst geschädigt zu werden, indem die Gäste weniger von *ihren* Speisen verzehren; zuweilen, wenn auch hier nur selten, bildet das Monopol einer oder mehrerer Verkäuferinnen derselben Waren den Grund der Eintrittsverweigerung.

Alle diese Hausiererinnen sind selbständig; Lohnhausiererei findet bei ihnen nicht statt. Sie kaufen ihre Waren bei hiesigen Bäckern, gewöhnlich in den Vorstädten, gegen sofortige Barzahlung und zwar der Regel nach bei einem und demselben. Da sie alles, was sie nicht verkaufen können, behalten müssen, handeln sie nur mit solchen Waren, die einige Tage alt werden können, ohne dadurch ungenießbar zu sein. Außer den Backwaren führen sie gewöhnlich noch billigere Zuckerwaren. Zuweilen tragen sie noch einen zweiten Korb mit Apfelsinen, die sie aus größeren Südfruchthandlungen beziehen.

Der Verkauf erfolgt durch Anbieten der Waren an den einzelnen Tischen; nur ganz ausnahmsweise hat die Hausiererin in einem Lokale einen bestimmten Stand inne, so daß die Käufer selbst an sie herantreten können;

ist dies aber der Fall, was überhaupt nur dann geschieht, wenn die Verkäuferin sich in diesem Lokale längere Zeit oder während des ganzen Abends aufhält, so giebt sie damit keineswegs das Hausieren vollständig auf, sondern unternimmt in Zwischenräumen immer wieder Rundgänge durch das ganze Lokal.

Die Preise der Waren sind bei den einzelnen Hausiererinnen ungefähr die gleichen; vorgeschlagen wird nicht, da im allgemeinen die verlangten Preise gezahlt werden; nur beim Verkauf der Apfelsinen wird häufiger zu handeln versucht, ohne daß dadurch jedoch die Höhe der gebotenen Preise beeinflußt wird. Es sind meistens Waren, die im Betrage von 5—10 Pf. gekauft werden; bei Apfelsinen sucht der Käufer öfters 3 Stück zu 10, statt zu 15 Pf. zu erhalten.

Die Höhe des Umsatzes und damit des Verdienstes läßt sich hier wie überhaupt bei den Wirtshaushausierern nicht sicher berechen. Der Reingewinn dürfte bei Back- und Zuckerwaren bei 10 Pf. kaum mehr als 2 bis 3 Pf., also 20—30 Prozent betragen, während er bei Apfelsinen etwas höher ist. Hier werden 25 Stück für ca. 85 Pf. gekauft, für 1,10—1,25 Mk. verkauft, so daß der Gewinn 30—50 Prozent beträgt. Im günstigsten Falle beträgt der Umsatz im Laufe eines Abends durchschnittlich 4—5 Mk., der reine Verdienst also etwa 1,10—1,50 Mk. Die höchsten Einnahmen wurden früher an Sonntagen erzielt, an denen jetzt der Hausierhandel bis 12 Uhr Nachts verboten ist. Größer ist der Gewinn im Sommer in den Gärten; im Winter bilden die Tanzlokale das beste Absatzgebiet.

Die Ursachen dieser Hausiererei sind darin zu suchen, daß es vielen sehr erwünscht ist, zum Biere eine Kleinigkeit genießen zu können, ohne sich die weit teureren Speisen des Wirtshauses selbst kaufen zu müssen; vor allem aber wird darauf spekuliert, daß bei Anwesenheit von Kindern diese auf den Kauf dringen, um etwas zum Knabbern zu haben, oder daß der Vater gern die Gelegenheit benützt, seinen Kleinen etwas mit nach Haus bringen zu können. Es würde letzteres oftmals unterbleiben, wenn er zu diesem Zwecke ein Ladengeschäft aufsuchen müßte. Vielfach spielt das Mitleid bei diesen Käufen eine Rolle; man will der armen Frau, die sich so spät am Abend noch plagen muß, gern etwas zu verdienen geben, selbst wenn man kein eigentliches Bedürfnis empfindet, oder auch nur eine passende Verwendung für das Gekaufte hat.

Das Gefühl des Mitleids bildet das ausschlaggebende Moment bei einer anderen Art von Hausierern, bei den kleinen Kindern, die hauptsächlich mit Bonbons und Wachsstreichhölzern handeln. Durch ihre zudringlichen Bitten, ihnen doch etwas abzukaufen, da es ihnen sehr schlecht gehe,

fallen sie den Gästen so lästig, daß viele, um sie nur los zu werden, ihnen entweder eine Kleinigkeit abkaufen, oder ihnen ein Geldstück schenken, auf die angebotene Ware selbst Verzicht leistend. Während man früher diese Art von Hausiererei, die man eigentlich nur noch als Bettelei bezeichnen kann, sehr häufig beobachten konnte, hat sie jetzt infolge des strengeren Einschreitens der Wirte und Kellner in den öffentlichen Lokalen mehr nachgelassen und sich hauptsächlich auf die Straße zurückgezogen, wo sie sich noch immer ungehindert in der aufdringlichsten Weise bemerkbar macht.

Neben dem Verkauf von Back- und Zuckerwaren sowie Südfrüchten bildet der Handel mit Rettichen in den Wirtshäusern geringerer Güte den wichtigsten Teil der Hausiererei mit Lebensmitteln. Auch er hat sich in der gegenwärtigen Form erst seit den siebziger Jahren entwickelt. Bis dahin gab es zwar schon einen Handel mit Rettichen, der sich jedoch hauptsächlich vor den besuchteren Lokalen abspielte, sich von dem heutigen aber vor allem dadurch unterschied, daß die Rettiche ungeschält, sowie sie von den Hausierern selbst gekauft worden waren, von ihnen weiter verkauft wurden. Die Abnehmer waren hauptsächlich die Gäste jener Wirtshäuser, die sich vor dem Eintritt in das Lokal einen oder mehrere Rettiche kauften, die sie dann in dem Lokale sich selbst zubereiteten.

Endlich kam ein findiger Kopf auf die Idee, diese Zubereitung selbst vorzunehmen und die Rettiche vollständig fertig zum Genießen zu verkaufen. Dies geschah zunächst in allerprimitivster Weise dadurch, daß die Rettiche mittelst eines Messers geschält und ev. in größere Scheiben zerschnitten wurden. Bald aber gelang es, einen nicht allzu kostspieligen Apparat herzustellen, der nicht nur das Schälen der Rettiche besorgte, sondern sie auch in spiralig zusammenhängende Scheiben zerlegte. Zwischen diese streute dann der Verkäufer die nötige Menge Salz, worauf der Rettich, weit appetitlicher aussehend als bisher, auf einem kleinen Stückchen Papier dem Käufer übergeben wurde. Wer zuerst auf diese Idee gekommen ist, ob sie in Breslau oder anderwärts entstanden ist, konnte nicht ermittelt werden: sicher aber ist, daß diejenigen, die damals zuerst den Rettichverkauf in dieser neuen Form betrieben, die glänzendsten Geschäfte damit gemacht haben.

Gegenwärtig liegt der größte Teil dieses Handels in den Händen dreier Brüder, von denen zwei schon als Kinder in seinen Anfängen thätig gewesen sind. Sie besitzen für die besuchtesten Lokale ein Monopol, das ihnen ermöglicht, die Preise auf einer derartigen Höhe zu erhalten, daß sie auch heute noch von allen Wirtshaushausierern die glänzendsten Geschäfte machen. Einer von ihnen ist zu einer stadtbekannten Persönlichkeit geworden unter dem Namen „Rettich-Karle.“ Derselbe Name war auch einem seiner

Vorgänger gegeben worden, der vielleicht die neue Art dieses Hausierens in Breslau eingeführt, sicherlich aber in den siebziger und achtziger Jahren die wichtigste Rolle dabei gespielt hat und erst vor mehreren Jahren als mehrfacher Hausbesitzer, wie man sagt, gestorben ist. Auch der jetzige „Rettich-Karle“ soll ein für seine Verhältnisse nicht unbedeutendes Vermögen besitzen; seine Originalität verdankt er vor allem dem Umstande, daß er überall, wo er solchen Scherzen Geneigte zu finden glaubt, an die Gäste mit der Frage herantritt, ob sie nicht einige „Bierneigen“ für ihn übrig hätten, die er dann unter großer Belustigung der Zuschauer vertilgt. Noch bessere Geschäfte als er dürfte ein anderer der drei Brüder machen, der sich zu solchem Scherz nicht hergiebt, während der dritte Bruder, der hauptsächlich kleinere Wirtschaften besucht, von dem Ertrage seiner Hausiererei allein nicht leben kann, vielmehr am Tage noch anderweitig arbeiten muß. Die beiden anderen Brüder haben keine weitere Nebenbeschäftigung; sie hausieren von 6 Uhr abends bis 1 Uhr, oft noch länger.

Außer diesen 3 Hauptverkäufern giebt es noch etwa ein halbes Dutzend andere Hausierer in der Stadt, die namentlich die kleineren Wirtschaften der Vorstädte aufsuchen, da sie in den anderen, namentlich im Innern der Stadt, infolge des Privilegs der Brüder keinen Zutritt haben. Sie haben fast ausnahmslos nicht aus eigenem Antriebe zu dieser Beschäftigung gegriffen, die sie übrigens sämtlich nur nebenbei betreiben. Es sind der Regel nach im Handwerk gestrandete Existenzen, namentlich findet sich ein großer Prozentsatz ehemaliger Schuhmacher unter ihnen. Sie hausieren nur am Abend von 8 bis gegen 12, höchstens 1 Uhr; am Tage sind sie Arbeiter; ihre Frauen müssen mit verdienen helfen, teils ebenfalls als Hausiererinnen mit Backwaren 2c., teils durch anderweitige Arbeit.

Der Einkauf der Rettiche geschieht von denjenigen Hausierern, welche einen größeren Umsatz haben, in der Weise, daß große Quantitäten bei den Kräutern in der Nähe Breslaus gekauft und während des Sommers in eigenen Kellern in der Stadt aufbewahrt werden. Während des Winters aber werden sie, um vor dem Erfrieren geschützt zu sein, nach Art der Kartoffeln bei den Kräutern selbst „eingemietet“ und nur partienweise nach der Stadt geschafft. Kleinere Hausierer, die einen zu geringen Absatz oder zu wenig Zeit haben, um bei den Kräutern einzukaufen, beschaffen sich die Rettiche in hiesigen Verkaufsgeschäften, oder auf dem Markte, wofür sie natürlich erheblich höhere Preise zahlen müssen.

Die Rettiche werden in einem länglichen Korbe mitgeführt, der an einem über die Schultern gehenden Bande getragen wird, und in dem sich außer etwa 30 Rettichen die zur Zubereitung dienende Maschine, sowie Salz und

ein Päckchen geschnittenes Papier, auf das die fertigen Rettiche gelegt werden, befindet. Der Verkauf erfolgt nur durch Hausiererei von Tisch zu Tisch, meist mit dem immer gleichen Rufe „Wünschen Sie Rettiche?"

Die Preise für fertige Rettiche betrugen früher ausnahmslos 10 Pf. pro Stück; gegenwärtig werden kleinere Rettiche schon zu 5 Pf. das Stück verkauft; doch suchen die drei Brüder möglichst noch die alten Preise aufrecht zu erhalten. Der Einkaufspreis beträgt bei Bezug größerer Mengen höchstens 10 Pf. für ein halbes Dutzend, so daß der Gewinn also 50 Pf., d. h. ungefähr 500 Prozent beträgt. Eine nicht unbedeutende Zahl der eingekauften Rettiche ist allerdings immer unbrauchbar; dazu kommen noch die Kosten für Salz, Papier und die Abnutzung der Maschine, so daß man wohl nur 300 bis höchstens 400 Prozent als durchschnittlichen Reingewinn bezeichnen kann. Aber auch dieser Prozentsatz ist der allerhöchste in dem ganzen Wirtshaushandel. Außerdem ist der Umsatz ein recht bedeutender; 20—40 Rettiche werden mindestens allabendlich von den kleineren Hausierern verkauft, von den größeren dagegen durchschnittlich 80—100 Stück am Abend, so daß der reine Verdienst bei den ersteren etwa 1—2 Mk., bei letzteren dagegen 4—5 Mk. beträgt. Der eine der Brüder, der insbesondere die in der Nähe der Stadt gelegenen Lokale aufsucht, muß in einigen von ihnen, auch im Innern der Stadt, den Wirten als Entschädigung für die Erlaubnis des alleinigen Zutritts eine bestimmte Summe bezahlen, die in einzelnen Fällen bis 30 Mk. pro Monat beträgt. Allerdings sind dies nur solche Lokale, in denen der Hausierer einen außerordentlichen Abnehmerkreis findet, so daß er die Entschädigungssumme, die er zu zahlen hat, oft in einigen Tagen schon eingenommen hat.

Die Hausiererei mit Rettichen ist den Wirten aus dem Grunde sehr angenehm, weil durch ihren Genuß, zumal sie mit Salz sehr reichlich bestreut werden, die Gäste einen tüchtigen Durst bekommen, so daß erheblich mehr Bier getrunken wird.

Die letzte wichtige Art der Hausiererei mit Lebensmitteln ist die mit glasierten Früchten. Sie findet nur in den besseren Lokalen statt und ist zugleich der einzige Hausierhandel, der auch in den feinsten Restaurants, mit nur geringen Ausnahmen, betrieben werden darf. Er liegt bis jetzt wesentlich in der Hand eines Einzigen, eines Italieners; erst seit allerneuester Zeit haben auch Deutsche begonnen, mit diesen Früchten zu handeln, ohne daß jedoch ihre Konkurrenz dem in den guten Lokalen privilegierten Italiener bisher irgendwie geschadet hätte.

Der Handel mit kandierten Früchten erstreckt sich auf gebrannte Mandeln, die in kleinen Düten à 10 Pf. verkauft werden, sowie auf Apfelsinenscheiben

und Weintrauben, die mit einer Zuckerglasur überzogen, an dünne Hölzchen gesteckt und für 5 bezw. 10 Pf. verkauft werden. Die Herstellung und der Vertrieb wird durch den italienischen Meister mit Hilfe einiger jüngerer Arbeitskräfte italienischer Abkunft besorgt; diese erhalten Wohnung und Kost bei dem Meister und einen festen, wenn auch wahrscheinlich nur geringen Lohn. Der Verdienst muß hier absolut wie relativ ein sehr bedeutender sein; genaue Zahlen darüber habe ich leider nicht ermitteln können. Jedenfalls stellt dieser Handel die höchste Stufe der italienischen und der auswärtigen Hausiererei überhaupt dar, was man schon an dem selbstbewußten und doch gefälligen Auftreten vor allem des Meisters, jedoch auch seiner Hilfskräfte erkennen kann.

Daß diese italienischen Hausierer Zutritt zu den vornehmsten Restaurants finden, hat seinen Grund darin, daß sie nur feinere Waren führen, vor allem aber darin, daß sie allein von allen Hausierern den Ansprüchen entsprechen und entsprechen können, welche von den Besuchern dieser Restaurants namentlich in Bezug auf Sauberkeit gestellt werden.

Von weit geringerer Bedeutung ist der Handel mit belegten Brötchen und Konditorwaren. Jener wird gewöhnlich von den Wirten selbst in der Weise betrieben, daß einer der Küchenjungen zu bestimmten Tageszeiten, namentlich des Abends und am Vormittage zur Stunde des zweiten Frühstücks, mit einem größeren Tablett umhergeht, auf dem sich belegte Brötchen und andere Kleinigkeiten, wie verschiedene Salate, befinden, die sämtlich zum Preise von 10 Pf. verkauft werden. Der Handel mit Konditorwaren erfolgt nur in einigen Lokalen, die zu Konzerten, Theateraufführungen u. dgl. verwandt werden und wird von Angestellten benachbarter Konditoreien betrieben.

Der Handel mit Galanterie-, Kurz- und Schnittwaren aller Art wird in Wirtshäusern durch männliche Personen betrieben; nur in solchen ganz geringer Güte hausieren auch Frauen und Mädchen mit Gegenständen dieser Art.

Man muß hierbei die Hausierer, die überwiegend bessere Waren, namentlich Lederwaren, führen, von denen unterscheiden, die mit minderwertigeren Artikeln handeln. Erstere sind teils jüdische teils christliche, letztere nur jüdische. Die jüdischen Hausierer haben sich teils aus freiem Antriebe ihrer Beschäftigung zugewandt, teils sind sie früher in besseren Verhältnissen gewesen. Von den christlichen Hausierern ist der größte Teil durch die Not gezwungen Hausierer geworden. Gewöhnlich haben sie zuerst in Zeiten der Stellungslosigkeit versucht, sich auf diese Weise etwas zu verdienen und sind dann, wenn sie sich erst eingerichtet hatten, dabei geblieben, bestimmt durch das zuweilen höhere Einkommen, besonders aber durch die größere Ungebundenheit. Ein Teil von ihnen ist allerdings von Kindheit an Hausierer

gewesen, hat gleichsam von der Pike auf gedient. Als Kind hat er damit begonnen, bei bestimmten Anlässen Karten u. dgl. zu verkaufen, hat sich dann mehr auf den Handel mit Wachsstreichhölzern verlegt und ist so allmählich zur Hausiererei mit Kurz- und Galanteriewaren gekommen. Dies ist der gewöhnliche Lebensgang eines Hausierers, der von Anfang an keinen anderen Beruf gehabt hat.

Die Zahl der Hausierer in dieser Branche ist sehr beschränkt; außer denen, die nur nebenbei thätig sind, giebt es etwa 8—10, von denen 2 mit minderwertigen Waren handeln. Hausiert wird in den besuchteren Lokalen, meist im Inneren der Stadt; der Zutritt zu den feineren Restaurants ist ihnen nicht gestattet. Der Handel spielt sich hauptsächlich in den Abendstunden von 5 oder 6—11 oder 12 Uhr ab; doch gehen diejenigen Hausierer, welche keine weitere Beschäftigung haben, auch am Vormittage, namentlich von 11—2 Uhr, hausieren. In die meisten derartigen Lokale werden nur bestimmte Hausierer hineingelassen, in einigen hat nur ein einziger ein Monopol.

Der Einkauf erfolgt in Breslauer Großgeschäften; es werden aber nicht größere Mengen auf einmal gekauft, sondern nur durch einzelne Stücke das Fehlende wieder ergänzt. Gewöhnlich werden die Waren auch der gleichen Gattung nicht von demselben Grossisten bezogen; der Hausierer kauft vielmehr die einzelnen Gegenstände an den verschiedensten Orten, wo er sie für seinen Zweck am passendsten und billigsten erhält. Es werden ihm die Original-Engros-Preise berechnet mit einem Rabatt, der zwischen 4 und 10 Prozent schwankt.

Der Verkauf geschieht durch Anbieten in größeren nach Art der Musterkoffer eingerichteten Kästen an den einzelnen Tischen; ein kleines Verkaufslager besitzt nur ein einziger Hausierer in einem Lokale, das seinen ständigen Aufenthalt bildet und ihm durch seinen bedeutenden Fremdenverkehr mehr Verdienst gewährt, als irgend einer der anderen Hausierer besitzt.

Der tägliche Umsatz ist sehr verschieden; die Gerüchte, welche in weiten Kreisen verbreitet sind, daß derartige Hausierer Jahresumsätze bis zu 10000 Mk. erzielen, scheinen stark übertrieben zu sein. Im allgemeinen dürfte der tägliche Umsatz nicht mehr als durchschnittlich 10—15 Mk. betragen, wovon 25—33 1/3 Prozent als reiner Verdienst zu rechnen sind, so daß das Jahreseinkommen eines derartigen Hausierers bei einem Umsatze von 3000 bis höchstens 5000 Mk. etwa 800—1500 Mk. beträgt. Über 1500 Mk. Einkommen dürfte kaum einer haben. Die Umsätze sind natürlich sehr schwankend; es giebt Tage, an denen nicht für 5 Mk. verkauft wird, andere wieder, an denen die absolute Einnahme 20—30 Mk. beträgt.

Die Preise sind nicht die gleichen; da der Regel nach zu handeln versucht wird, muß von den Hausierern vorgeschlagen werden.

Am besten geht der Verkauf mit billigeren Waren; teurere werden aus dem Grunde sehr wenig gekauft, weil man fürchtet, dabei betrogen zu werden. Darum werden Gegenstände, die einen höheren Wert als ca. 2 Mk. repräsentieren, nur sehr selten verlangt und daher auch fast gar nicht geführt. Wer derartige Waren kaufen will, geht in die Ladengeschäfte. Billigere Waren dagegen werden selbst von denjenigen gekauft, die sonst Gegner der Hausiererei sind, da es ihnen peinlich ist, eines Gegenstandes wegen, der vielleicht nur 10 Pf. kostet, ein Ladengeschäft aufsuchen zu müssen. Die besseren Waren finden Abnehmer nur bei den Stammgästen, die sicher sind, daß sie von dem Hausierer besser oder mindestens ebenso gut bedient werden als in Detailgeschäften und bei auswärtigen Besuchern, die keine Zeit oder Lust haben, in Geschäfte zu gehen, und denen es daher sehr angenehm ist, auf diese bequeme Weise für sich oder ihre Familie etwas einkaufen zu können. Dafür zahlen sie auch ganz gern etwas mehr. Denn ihnen wird die Ware teurer angerechnet, als sie sonst verkauft werden würde, da die Hausierer einen sehr sicheren Blick für die Lebensstellung ihrer Käufer besitzen, so daß sie wissen, welche Preise sie zu verlangen haben. Diejenigen Hausierer, die nur minderwertige Waren zu verkaufen haben, suchen durch ein möglichst komisches Benehmen die Gäste zum Kauf zu bewegen. Oft ist es natürliche Drolligkeit; gewöhnlich aber ist die zur Schau getragene Naivetät eine gesuchte. Einige Hausierer dieser Art erniedrigen sich so weit, daß sie, um nur etwas zu verkaufen, alles thun, was die Gäste in ihrer Bierlaune von ihnen verlangen (so z. B. pflegte der eine vor den Augen der Gäste Senf in großen Mengen zu verzehren, worauf ihm dann die ganze Tafelrunde für die Belustigung, die er ihr gewährt, einiges abkaufte).

In neuerer Zeit sind diese Hausierer durch die Errichtung eines großen Bazars sehr geschädigt worden, da sie mit den von diesem verlangten Preisen nicht konkurrieren können, und schon gehen einige von ihnen mit der Absicht um, die Hausiererei ganz aufzugeben, da sie immer weniger einträglich wird. Neuerdings ist zu dem einen Bazar noch ein zweiter hinzugekommen, der den ersten an Billigkeit noch zu übertreffen sucht. Namentlich Posamentier- und billige Lederwaren, also die Hauptartikel des Wirtshaushausierers, werden von den Bazaren zu Reklamezwecken zu enorm billigen Preisen verkauft.

Die stehenden Geschäfte werden also durch den Wirtshaushandel wenig oder gar nicht geschädigt; für das Publikum aber ist er infolge des bequemen Einkaufs eine große Annehmlichkeit. Als Belästigung empfindet man diese Hausiererei nur in einigen besuchten Lokalen im Innern der Stadt,

wo sie allzu rege betrieben wird, so daß kaum einige Minuten vergehen, ohne daß ein Hausierer seine Waren zum Kaufe angeboten hat.

Ganz besonders zu erwähnen ist ein Artikel, der in Breslau fast ausschließlich auf dem Wege der Hausiererei vertrieben wird: die Wachsstreichhölzer. Gegenwärtig werden fast nur noch belgische und hannöversche Hölzer verkauft, welche die Konkurrenz der italienischen vollständig aus dem Felde geschlagen haben. Die Wachsstreichhölzer werden in kleinen Schachteln verkauft, auf deren beiden Breitseiten kleine Bilder, meist Frauengestalten, aufgeklebt sind. In der Regel führen die Hausierer mit Galanterie- und Kurzwaren auch einige Schachteln Wachsstreichhölzer mit sich; doch giebt es einige Hausierer, abgesehen von den Kindern, die nur mit solchen Hölzern handeln, von denen sie in einer großen Pappschachtel ca. 50 Pack und noch mehr mit sich tragen. Der Einkauf der Hölzer geschieht in hiesigen Engrosgeschäften und zwar zum Preise von 20 Pf. für 3 Schachteln; bei Entnahme größerer Mengen kostet 1 Dutzend Schachteln 70, 65, selbst 60 Pf. Verkauft wurden sie bis vor kurzer Zeit ganz allgemein für 10 Pf. pro Schachtel; seitdem aber hat ein Hausierer begonnen, 2 Stück für 15 Pf. zu verkaufen, und seinem Beispiel werden wohl auch die übrigen über kurz oder lang folgen müssen, obwohl sich die meisten bis jetzt noch weigern, von dem alten Preise abzugehen. Eine große Konkurrenz wird den Wirtshaushausierern durch den Straßenhandel[1] bereitet. Sonst werden die Wachsstreichhölzer besonders in Cigarrengeschäften verkauft, jedoch meist zum Preise von 15 Pf. pro Schachtel, so daß die Wirtshaushändler dadurch sehr wenig geschädigt werden.

5. Häuslicher Hausierhandel.

Dieser Handel erstreckt sich hauptsächlich auf Lebensmittel, Kurz- und Schnittwaren, sowie auf Gipsfiguren und Blechwaren aller Art. Die beiden letzteren Zweige sind bereits in den Kapiteln „Gipsfigurenhandel“ und „Slovaken“ behandelt worden. Die Hausiererei mit Lebensmitteln umfaßt den Handel mit Gemüse, Eiern, Geflügel, Obst, Beeren und Südfrüchten. Hausiert wird in allen Gegenden der Stadt, doch nicht überall unter den gleichen Bedingungen. In den besseren Stadtteilen, vor allem in den Hauptstraßen der Südvorstadt, ist der Hausierhandel mit Lebensmitteln seines eigentlichen Charakters dadurch entkleidet worden, daß er den Bedarf einer festen Kundschaft, und vielfach sogar auf Bestellung hin, deckt. Dieses eigentümliche Gepräge hat die Hausiererei durch das fast gänzliche Fehlen von

[1] Siehe diesen S. 40.

Bäudeln, Vorkosthandlungen u. dgl. in jener Gegend erhalten. Derartige offene Geschäfte, die man auf anderen Straßen in großer Zahl sieht, fehlen deswegen, weil die Häuser fast nur herrschaftliche Wohnungen enthalten, und darum die Errichtung eines solchen wenig vornehm aussehenden Geschäftes nicht geduldet wird Das Einkaufen der erforderlichen Lebensmittel auf dem Markte ist wegen der weiten Entfernung zu unbequem und zeitraubend; außerdem fürchten viele Hausfrauen, wenn sie die Einkäufe von den Dienstmädchen allein ausführen lassen, dabei betrogen zu werden. Dazu kommen noch die Kosten für die Fahrt auf der Pferdebahn, die infolge des weiten Weges bei größeren Einkäufen benützt werden müßte. So ist es hier neben der Annehmlichkeit, die Waren ins Haus geliefert zu bekommen vor allem die Eigentümlichkeit der Wohnungsverhältnisse, die dem Lebensmittelhandel zu solcher Bedeutung verholfen hat.

Ausgeübt wird der Handel mit Lebensmitteln in der Regel von weiblichen Personen. Sie kaufen ihre Waren selbständig ein, hausieren jedoch nicht während des ganzen Tages, sondern gewöhnlich nur in den Vormittagstunden und betreiben daher die Hausiererei nur als Nebengewerbe. Sonst sind sie in der verschiedenartigsten Weise thätig; einige sind im Besitz eines kleinen Bäudels, andere betreiben daneben irgend ein Gewerbe, das ihnen nicht genug zum Leben abwirft, die eine z. B. eine kleine Tischlerei u. dgl. Eine dieser Frauen z. B. bezieht ihre Vorräte von ihrem Vater, der ein kleines Gut in der Provinz besitzt; sie handelt nur mit Gemüse, besitzt daneben einen ständigen Apfelkeller und hat außerdem in der Weihnachtszeit einen Stand mit Weihnachtsbäumen.

Gewöhnlich handelt eine solche Hausiererin nicht mit sämtlichen oben angeführten Lebensmitteln; die eine führt nur Gemüse aller Art, eine andere nur Obst oder Beeren, eine dritte nur Südfrüchte. Ein Handel mit Geflügel kommt nur in den besseren Stadtteilen vor und ist hier häufig mit Gemüse-, Obst- und Beerenhandel verbunden. Mit Obst und Beeren wird in den feineren Straßen weniger gehandelt, mit Südfrüchten fast gar nicht, da dort der Bedarf an diesen Waren mehr in den großen Ladengeschäften gedeckt zu werden pflegt. In den übrigen Stadtteilen wird hauptsächlich mit Gemüse, Obst, Beeren und Südfrüchten hausiert. Hier ist die Trennung scharf durchgeführt, so daß eine Vereinigung auch nur zweier dieser Arten so gut wie gar nicht vorkommt. Einen großen Einfluß auf die Gestaltung des Handels übt natürlich die Jahreszeit aus. Berufsmäßige Hausiererinnen handeln in den entsprechenden Zeiten mit Südfrüchten (Apfelsinen, italienischem Blumenkohl 2c.), dann mit Gemüse 2c., in der übrigen Zeit mit Kurz- und Schnitt-

waren. Die hausierenden Landleute handeln mit anderen Gegenständen natürlich gar nicht.

Der Einkauf geschieht meist auf dem Markte vor Eröffnung des eigentlichen Marktes, gegen sofortige Barzahlung. Der Verkauf erfolgt in der Weise, daß die Hausiererin von Haus zu Haus zieht und bei den einzelnen Wohnungen ihre Ware anbietet. Einen bestimmten Kundenkreis haben nur die Händlerinnen in den vornehmen Stadtteilen, sowie die Gemüsehändlerinnen in den übrigen Teilen der Stadt. Eine solche Hausiererin mit fester Kundschaft spricht in regelmäßigen Zwischenräumen vor, bald alle Tage, bald nur jeden zweiten Tag, oft auch nur zweimal in der Woche zu bestimmten Tagen. Ihr Abnehmerkreis ist dementsprechend ein größerer oder kleinerer. Die Hausiererinnen in den besseren Straßen haben den kleinsten aber festesten Kundenkreis. Alle übrigen Hausiererinnen haben keine feste Kundschaft und hausieren daher bald in dieser, bald in jener Gegend. Auf Bestellung wird Geflügel geliefert, zuweilen auch, jedoch weit seltener, Obst und Beeren besserer Qualität. Beeren und Früchte für Einmachzwecke werden meist auf Bestellung geliefert. Die Bestellung erfolgt in der Weise, daß ein bestimmter Preis angegeben wird, für den die Händlerin die verlangte Ware liefern muß; bei Geflügel wird oft das Gewicht vorher festgesetzt. Die Preise der hausierten Waren sind bald die gleichen, die auf dem Markte gezahlt werden müssen, bald sind sie ein wenig höher, namentlich in den besseren Stadtteilen. Dieser Aufschlag wird jedoch gern bezahlt für die Annehmlichkeit, die Ware ins Haus zu bekommen; bei fester Kundschaft kommt die Sicherheit dazu, Ware in der gewünschten Qualität zu erhalten. Die Preise sind nicht unbedeutend niedriger als die in den Vorkosthandlungen und Bäudeln verlangten, da die Hausiererinnen weniger Spesen und einen schnelleren und größeren Umsatz haben, so daß sie sich mit einem geringeren Gewinn begnügen können, als die Bäudler, die ebenfalls auf dem Markte und zu den gleichen Preisen kaufen. Der Schaden, den die stehenden kleinen Geschäfte durch den Hausierhandel erleiden, ist also nicht unbeträchtlich; er würde noch weit größer sein, wenn viele Hausfrauen nicht trotzdem in den Geschäften kauften, teils wegen der größeren Sauberkeit, teils weil sie glauben, dort besser bedient zu werden.

Der reine Gewinn, den diese Hausiererinnen erzielen, ist absolut wie relativ sehr gering; genaue Zahlen habe ich nicht ermitteln können. Am bedeutendsten ist er bei Beeren, die im Walde gesammelt werden können, am kleinsten bei Gemüse und bei Eiern.

Der Handel mit Kurz- und Schnittwaren wird ebenfalls nur von weiblichen Personen ausgeübt. Es wird hausiert: mit billigeren Stoffen zu

Kleidern und zu Leibwäsche, mit fertigen Schürzen, Röcken, Taschentüchern 2c. und Stoffen hierzu, sowie mit kleineren Gebrauchsgegenständen aller Art, wie Bänder, Schleifen, Zwirn u. dgl. Auch geklöppelte Spitzen werden hausiert. Bessere Waren werden nicht geführt. Vielfach nehmen derartige Händlerinnen auch Bestellungen auf fertige Anzüge nach Maß von Dienstmädchen 2c. entgegen. Den Abnehmerkreis bilden nämlich vor allem die Dienstmädchen, ferner die Frauen und Töchter von Arbeitern. Sie kaufen von den Hausiererinnen vielfach nur, weil sie nicht Zeit genug haben, in ein Ladengeschäft zu gehen. Oft aber ist es nicht der Zeitmangel, sondern eine gewisse Scheu, ein solches Geschäft zu betreten, die sie zu Abnehmern der Händlerinnen macht. Diese Scheu ist besonders ausgeprägt bei den Dienstmädchen vom Lande. Bei den an städtische Verhältnisse schon mehr gewöhnten Mädchen und den Frauen und Töchtern von Arbeitern ist es vorzugsweise Furcht, in einem solchen Geschäft betrogen zu werden. Daß diese Furcht unbegründet ist, wird man kaum behaupten können, da die Verkäufer sehr wohl die Lebensstellung der Käuferinnen erkennen und damit zu rechnen pflegen. Ebenso unberechtigt ist aber auch das Vertrauen, das aus den Kreisen der Arbeiterschaft der Hausiererin entgegen gebracht wird, die ihre Kunden vortrefflich zu behandeln weiß und durch viele schöne Worte bei ihnen den Glauben zu erwecken versteht, als liege ihr jeder Gedanke an eine Benachteiligung vollständig fern, während sie doch natürlich auf ihren Vorteil ebenso bedacht ist wie die Besitzer der kleinen Detailgeschäfte. Die Frauen und Mädchen des Mittelstandes kaufen bei diesen Hausiererinnen größere Gegenstände überhaupt nicht, kleinere nur in besonderen Fällen. Sie decken ihren Bedarf in größeren oder kleineren Ladengeschäften.

Der Detailhandel wird also auf diesem Gebiete durch die Hausiererei nur wenig geschädigt. In neuester Zeit ist beiden ein gemeinsamer und sehr gefährlicher Gegner in den schon früher erwähnten großen Bazaren erwachsen, die namentlich den Hausierhandel zu vernichten drohen. Denn diejenigen Waren, welche hauptsächlich hausiert werden, verkaufen die Bazare bei ihrem enormen Umsatz zu bedeutend niedrigeren Preisen als die Hausiererinnen, zum Teil sogar, namentlich billigere Waren, unter dem Selbstkostenpreise, um Reklame zu machen. Die Kundschaft des Bazars bildet nicht nur das Kleinbürgertum und der Teil der Arbeiterschaft, welcher schon vorher weniger von Hausiererinnen als in offenen Geschäften zu kaufen pflegte, sondern es werden auch in immer höherem Maße die treuesten Kunden der Herumträgerinnen diesen abspenstig gemacht. Auf diese Weise wird das Absatzgebiet des Hausierhandels mehr und mehr eingeengt.

Wollen die Hausiererinnen überhaupt noch konkurrieren, so müssen sie

die Preise so herabsetzen, daß der Gewinn, der schon früher nicht bedeutend war, ein ganz minimaler wird. Obwohl sie auch dadurch noch nicht den Preissätzen des Bazars gleichkommen, bleiben sie doch einigermaßen konkurrenzfähig, da Mangel an Zeit und Furcht vor Betrügerei noch immer viele ihrer alten Abnehmer den Bazar meiden läßt. Ob der Bazar sich die Kundschaft immer weiterer Kreise erobern oder ob ein Stillstand oder gar ein Umschlag zu Gunsten des Hausierhandels (und der Detailgeschäfte) eintreten wird, ist im Augenblick kaum vorauszusagen.

Der Einkauf der Kurz- und Schnittwaren seitens der Hausiererinnen erfolgt in hiesigen Großgeschäften. Im allgemeinen muß dabei sofort bar bezahlt werden, da die Händlerin nichts besitzt und daher nicht kreditwürdig erscheint. Die Waren werden nur in kleinen Quantitäten bezogen, da die Hausiererin nicht genügend Betriebskapital besitzt. Sie lebt „von der Hand in den Mund" und kann einen neuen Posten Ware immer erst kaufen, wenn sie einen gleich großen verkauft hat. Trotzdem erhalten sie, wie die Wirtshaushausierer, die ja auch nur geringe Mengen Ware auf einmal kaufen, Engrospreise berechnet mit einem geringen Rabatt von etwa 5 Prozent.

Größere Posten werden nur bei besonderen günstigen Gelegenheiten bezogen, namentlich bei sogenannten Resteinkäufen. Diese kommen hauptsächlich bei Kleider- und Wäschestoffen vor, die dann zu entsprechend billigeren Preisen abgegeben werden. Dabei ist zuweilen ein ganz gutes Geschäft zu machen, weil derartige Stoffe, wenn möglich zu denselben Preisen verkauft werden, als wenn sie nicht von Restern herstammten. Sonst ist der Gewinn, wie bereits gesagt, sehr gering; meist begnügt sich die Händlerin mit einem Aufschlag von wenigen Prozent. Genauere Zahlen sind hier sehr schwer anzugeben, da bei dieser ganzen Hausiererei das Herabhandeln eine wichtige Rolle spielt und darum entsprechend vorgeschlagen wird. Je weniger die Käuferin das Handeln versteht, desto größer ist der Gewinn der Verkäuferin.

In geringerem Umfange wird in den Häusern mit anderen Bedarfsgegenständen aller Art gehandelt als da sind: Teppichklopfer, Kleiderhaken, Lampenschirme u. dgl. Die meisten dieser Gegenstände werden fertig gekauft, doch werden Lampenschirme zum Teil von der Hausiererin und ihrer Familie selbst hergestellt. Die Abnehmer dieser Gegenstände sind weniger die Arbeiterfrauen als die Hausfrauen des Mittelstandes. Einen ganz guten Absatz erzielt auch der Handel mit Pantoffeln. Diese werden zum Teil von der Familie der Hausiererin angefertigt, zum größeren Teil aus Pantoffelfabriken oder von kleineren Hausindustriellen fertig bezogen. Diese besorgen nur die Fabrikation, überlassen aber den Verkauf Hausiererinnen, die entweder gegen eine kleine Tantieme arbeiten oder den Vertrieb selbständig

übernehmen. Die eigentlichen Pantoffeln werden zur Zeit des Frühjahrs und im Anfang des Sommers gehandelt, im Beginn des Winters wärmere Schuhe aus Filz. Namentlich die letzteren werden vielfach hausindustriell hergestellt, da sie in primitiver Weise aus allerhand Abfällen gefertigt werden und keine Ledersohlen besitzen wie die schwerer fabrizierbaren Pantoffeln. Die Abfälle werden zum großen Teil und zu ganz geringem Preise aus Konfektionsgeschäften rc. bezogen. Von rheinländischen Hausiererinnen wird sowohl in Breslau als auch in der Provinz ein nicht unbedeutender Handel mit feuerfesten Thonwaren (Chamotte) betrieben, die allerdings teurer als die gewöhnlichen Thonwaren, dafür bei weitem dauerhafter sind.

Bei besonderen festlichen Gelegenheiten und namentlich zu Neujahr wird, meist von jüngeren Burschen, mit Karten gehandelt, die zum Preise von 80 Pf. bis 1 Mk. pro Dutzend in größeren Papiergeschäften gekauft und mit 10 Pf. pro Stück einschl. Couvert verkauft werden. Sonst werden Briefbogen und Couverts nur sehr selten von Hausierern gekauft, da man sie in Geschäften billiger erhält. Zur Weihnachtszeit findet noch ein reger Handel mit allerlei Christbaumschmuck statt, der teils gekauft, teils aus billigem Material selbst gefertigt wird.

Der häusliche Hausierhandel, namentlich der mit Kurz- und Schnittwaren und mit den kleineren Gegenständen bildet eine wahre Plage für die Hausfrauen, da sie im Laufe des Tages wohl ein Dutzend Mal und noch häufiger belästigt werden, so daß man es allgemein mit Freude begrüßen würde, wenn ein strengeres Gesetz diesen Handel untersagte oder wenigstens möglichst einschränkte.

6. Straßenhandel.

Der Straßenhandel ist für Breslau von ganz untergeordneter Bedeutung. Einen Handel, der zu allen Jahreszeiten gleichmäßig betrieben wird, giebt es überhaupt nicht. Gegenstände des Handels sind: Wachsstreichhölzer, Südfrüchte (Apfelsinen und Citronen), Fruchteis, kleine Blumenbouquets, einzelne Rosen. Der Saisoncharakter des Straßenhandels ist also durch die Natur der gehandelten Gegenstände bedingt. Eine Ausnahme bilden die Wachsstreichhölzer; doch wird auch mit ihnen im Sommer nur vereinzelt gehandelt, da der Bedarf ein weit geringerer ist als im Winter. Es sind ausschließlich Mädchen und Knaben im Alter von 10—14 Jahren, welche den Handel mit Wachsstreichhölzern ausüben. Sie kaufen in kleineren Posten in einem Engrosgeschäft ein, bezahlen für 3 Schachteln 20 Pf. und verkaufen sie à 10 Pf., also für 30 Pf. Der Verdienst beträgt demnach etwas über 3 Pf. pro Schachtel gleich 50 Prozent.

Der Absatz ist ein sehr geringer; der Verkauf von 10 Schachteln an einem Abend wird schon als ein sehr gutes Geschäft betrachtet. In der Regel werden sie nur 3 oder 4 Schachteln los, verdienen also etwa 10 Pf. Der Handel geht in den späten Abendstunden vor sich, da sie vorher zu große Gefahr laufen, von einem Schutzmann arretiert und bestraft zu werden. Die Kinder werden von ihren Eltern auf die Straße geschickt, um etwas verdienen zu helfen und erhalten zu Hause Prügel, wenn sie nicht genügend verkauft haben. Vielfach wird ihnen gesagt, sie dürfen nicht eher heimkehren, bis sie nicht eine bestimmte Summe eingenommen haben. Darum trifft man sie häufig um Mitternacht und selbst noch später auf der Straße. Je weiter die Nacht vorrückt, desto eindringlicher werden ihre Bitten, ihnen doch etwas abzukaufen, und oft laufen sie eine große Strecke neben den Passanten her, immer mit dem flehenden Rufe „Ach, lieber, guter Herr, kaufen Sie mir doch eine Schachtel ab, ich habe heut noch gar nichts verkauft", bis man sich endlich zum Kauf bewegen läßt, oder ihnen eine Kleinigkeit in die Hand drückt, um sie los zu werden. In diesem Falle erhalten sie meist ein Fünfpfennigstück und verdienen damit mehr, als ihnen der eigentliche Verkauf einbringt. Der ganze Handel ist also mehr als Bettelei zu bezeichnen, und darum werden auch die Kinder so dürftig wie möglich angezogen, um das Mitleid der Passanten zu erregen. So sieht man sie denn im Winter bei strenger Kälte in ärmlichen, dünnen Röcken herumlaufen, klappernd vor Frost, oft dazu noch von Hunger gequält, da sie vielfach erst dann zu essen bekommen, wenn sie den Eltern die bestimmte Summe abgeliefert. Obwohl eine derartige Belästigung des Publikums streng bestraft wird, und Kindern unter 14 Jahren das Hausieren jetzt überhaupt verboten ist, ist es doch bisher beim alten geblieben, da die Polizei aus Mitleid ein Auge zuzudrücken pflegt und überdies eine Festnahme nicht gerade leicht auszuführen ist. Seitdem das Handeln in den Wirtshäusern infolge der strengeren Kontrolle fast ganz aufgehört hat[1], fassen die Kinder am liebsten an den Ausgängen der besseren Restaurants oder in der Nähe Posto, da ihnen hier noch am ehesten etwas abgekauft wird.

Von dem übrigen Straßenhandel beruht nur der Handel mit Blumen zum Teil auf Bettelei. Er wird hauptsächlich von Mädchen von 14—18 Jahren und nur während der Tagesstunden ausgeübt. Es wird gehandelt mit kleinen Bouquets, die im Knopfloch oder am Kleide befestigt werden können, sowie mit einzelnen Rosen. Die Bouquets sind meist aus Veilchen, Springauf

[1] Vgl. Kapitel: Wirtshaushandel.

oder Kornblumen gefertigt. Die Blumen werden von den Hausiererinnen entweder in Feld und Wald gepflückt, oder in Gärtnereien in der Nähe der Stadt gekauft oder aber von diesen nach der Stadt gebracht und erst hier zum Weitervertrieb verkauft. Der Gewinn ist infolgedessen ein sehr verschiedener. Der Verkaufspreis beträgt 5 oder 10 Pf. Der Verkauf erfolgt an belebteren Straßenübergängen und zwar durch einfaches Anbieten, meist mit den Worten „Veilchen (2c.) gefällig?" Eine Belästigung der Passanten durch mehrmaliges Bitten im Nebenherlaufen ist verhältnismäßig selten. Am besten geht der Verkauf an Sonn- und Feiertagen. Die Mädchen, welche diesen Handel ausüben, können natürlich davon nicht leben; sie sind fast sämtlich als Arbeiterinnen oder hausindustriell thätig und hausieren nur an Tagen, wo sie wenig oder gar keine Arbeit haben, sowie an Sonntagen im Laufe des Vormittags und in den ersten Stunden des Nachmittags, um sich etwas Geld zu einem sonntäglichen Extravergnügen zu verdienen.

Aus dem gleichen Grunde entwickelt sich zur Zeit der Apfelsinen am Sonnabend Abend namentlich auf den Straßen der Vorstädte ein reger Handel mit diesen Südfrüchten. Die Fabrikmädchen, die an diesem Tage zeitiger aus der Arbeit kommen, kaufen in einem größeren Geschäft einviertelhundert (selten mehr) Apfelsinen ein, bezahlen sie mit 85 Pf. und verkaufen sie mit 5 Pf. pro Stück. Im Laufe einiger Stunden haben sie ihren Vorrat verkauft und 40 Pf. damit verdient, die sie am nächsten Tage natürlich verjubeln. Auch an den anderen Tagen findet auf den Straßen ein Handel mit Apfelsinen statt, der in derselben Weise wie der Handel mit Blumen betrieben wird.

An warmen Tagen wird in kleinen Handwagen Fruchteis umhergefahren und in den Straßen zum Kaufe angeboten. Der Wagen wird von einer Person gezogen, die auch das Eis verkauft und es entweder selbst hergestellt hat oder im Dienst des Fabrikanten steht. Der Verkauf geschieht in kleinen Portionen zu 5 und 10 Pf. Zum großen Teil ruht dieser Handel in den Händen italienischer Hausierer.

Die letzte noch nicht erwähnte Art des Breslauer Straßenhandels ist der Handel zur Weihnachtszeit. Er ist von kürzester Dauer, wird aber am regsten betrieben. Er findet während des sogenannten „Christkindmarktes" die letzten 14 Tage vor dem Weihnachtsfest auf dem Ring und den benachbarten Straßen statt. Gehandelt wird mit allerlei Christbaumartikeln, mit Hampelmännern, Spielsachen u. dgl., sämtlich Gegenständen im Werte von 10 Pf. und darunter. Sie werden teils fertig gekauft, teils selbst hergestellt. Die Händler sind zum großen Teil Kinder, die dadurch nicht nur etwas

verdienen wollen, sondern es auch gern thun, da sie es unter möglichstem Lärm und vielen Späßen thun dürfen; aber auch halbwüchsige Burschen und Erwachsene beteiligen sich an diesem Handel.

II. Das Hausiergewerbe in der Provinz Schlesien.

1. Vorbemerkung.

In der folgenden Abhandlung soll keineswegs ein vollständiges Bild des Hausiergewerbes in der Provinz Schlesien entworfen werden; dieser Handel soll vielmehr nur insoweit zur Darstellung gelangen, als er mit Breslau in Berührung steht, d. h. hier seinen Ausgangspunkt hat. Diejenigen Zweige des Provinzhandels, deren Absatzgebiet neben der Provinz auch Breslau selbst bildet, sind bereits früher dargestellt worden. (Slovakische Hausiererei, italienischer Gipsfigurenhandel.)

2. Historisches.

Die Provinzhausiererei in ihrer jetzigen Gestaltung hat sich seit den sechziger Jahren unseres Jahrhunderts entwickelt. Ein Hausierhandel hat allerdings auch schon vor dieser Zeit bestanden, aber bei weitem nicht in dem Umfange wie gegenwärtig. Die Hausierer waren damals zum großen Teil Ausländer, Ungarn, Böhmen, ja sogar Serben und Rumänier. Die wichtigste Art der von Deutschen betriebenen Hausiererei war der Handel mit Stahlwaren. Er wurde zunächst ausschließlich von Rheinländern betrieben. Gegenstände des Handels waren hauptsächlich Solinger Stahl- und Eisenwaren, wie Sensen, Sicheln, Messer, Schleifsteine u. dergl. Dieser Hausierhandel war für die Landwirtschaft darum von so großer Bedeutung, weil zu jener Zeit noch keine großen Eisengeschäfte bestanden, in denen der Landwirt seinen Bedarf hätte decken können. Die Hausiererei erfolgte in der gleichen Weise wie heut von Dorf zu Dorf, teils zu Fuß, teils mit Pferd und Wagen. Die Hausierer ergänzten ihren Vorrat in der Regel nicht unmittelbar aus den Rheinlanden, sondern aus größeren Niederlagen, die sie sich in Breslau und einigen anderen größeren Städten eingerichtet hatten. Aus denselben entwickelten sich dann die ersten offenen Verkaufsgeschäfte, und seit ihrem Aufkommen und der Verbesserung der Verkehrswege wurde dieser Hausierhandel immer mehr zurückgedrängt, so daß er heut bis auf geringe Überreste verschwunden ist. Auch eine andere Form der

Hausiererei, die zur gleichen Zeit in Blüte stand und hauptsächlich von Italienern ausgeübt wurde, der Handel mit Harmonikas und anderen Musikinstrumenten, die in Italien gefertigt und hierher gebracht wurden, hat heute fast aufgehört. Wo überhaupt noch diese Instrumente hausiert werden, geschieht es von deutschen Händlern und mit deutschen oder in deutschen Geschäften gekauften ausländischen Fabrikaten.

Die Ursachen, welche zur Entstehung der heutigen einheimischen Provinzhausiererei geführt haben, sind nicht klar erkennbar. Teils haben ländliche Arbeiter, durch das Beispiel der Ausländer verlockt und vor allem getrieben durch die überaus niedrigen Tagelöhne, sich aus eigenem Antriebe der Hausiererei zugewandt, teils mögen auch die ersten Anregungen von unternehmungslustigen Kaufleuten ausgegangen sein. Daß letzteres nicht selten der Fall gewesen ist, darf man vielleicht daraus schließen, daß der Anfang der modernen Entwicklung des Hausierhandels in eine Zeit fällt, wo ein Teil der Breslauer Grossisten sein altes Absatzgebiet verloren hatte und gezwungen wurde, sich ein neues zu schaffen. Um jene Zeit fällt nämlich die Sperrung der russisch-polnischen Grenze. Ehe sie erfolgte, bestand von Breslau aus ein lebhafter Handel mit Polen. Polnische Kaufleute kamen nach Breslau, kauften hier vom Grossisten bedeutende Warenmengen ein und ließen sie durch ihre Spediteure an die Grenze schaffen. Sie verkauften dann die Waren in Polen und Rußland. Als dieser Handel durch die Grenzsperrung beschränkt wurde, verloren die Grossisten, welche ihn vermittelt hatten, einen bedeutenden Teil ihres Absatzgebietes. Sie mußten daher suchen, sich ein neues zu erobern. Die kleinen Kaufleute in den Provinzstädten und -Dörfern bezogen ihre Waren von bestimmten Grossisten. Jenen geschädigten Grossisten bot die Hausiererei eine günstige Gelegenheit, ihre Waren abzusetzen. Die Konkurrenz, die dem Dorfkrämer erwuchs, wurde noch dadurch verschärft, daß solche Grossisten, die bis dahin nur an die Krämer verkauft hatten, ebenfalls begannen, den Hausierhandel zu vermitteln, und daß zugleich einige Großgeschäfte entstanden, die sich einzig und allein auf den Verkauf an Hausierer beschränkten. Schon in den siebziger Jahren rief das rapide Anwachsen des Hausierertums eine Reaktion hervor, die von den Grossisten ausging, aber wirkungslos blieb. Die Grossisten sahen nämlich ein, daß zwar die gehoffte Erhöhung ihres Umsatzes eingetreten war, daß aber parallel damit eine immer schärfere Konkurrenz unter ihnen selbst stattfand, die ihren Reingewinn relativ und sogar absolut immer mehr herunterdrückte. Dazu kam als wichtiges Moment das große Risiko, sobald der Einkauf seitens der Hausierer nicht mehr auf dem Wege der Barzahlung erfolgte, sondern Kredit in Anspruch genommen wurde. Dem kleinen Kauf-

mann auf dem Dorfe war allerdings auch Kredit und oft auf längere Zeit gewährt worden; aber die Gefahr, welche man dabei lief, war nicht sehr groß. Denn der Krämer, oft der reichste Mann im Dorfe, war zum mindesten leicht zu fassen, so daß man bei einiger Vorsicht vor größeren Schädigungen geschützt war. Nicht so bei den Hausierern. Meist völlig mittellos, hatten diese zwar einen bestimmten Wohnsitz, aber keinen festen Aufenthalt und waren in jeder Beziehung kreditunwürdig. Und doch mußte immer höherer Kredit gegeben werden, je größer die Konkurrenz unter den Grossisten wurde. Es ist daher leicht erklärlich, daß einige größere Geschäfte suchten, die alte Art des Absatzes wieder herzustellen. Sie wollten den Krämer konkurrenzfähig machen, indem sie ihm die Waren um ein geringes billiger verkauften als den Hausierern. Aber es war zu spät. Die Entwicklung war nicht mehr aufzuhalten. Die höheren Lebensansprüche des Krämers, seine größeren Spesen, sein geringer Umsatz machten ihn auch bei niedrigeren Einkaufspreisen konkurrenzunfähig gegenüber dem Hausierer. Er hörte immer mehr auf, mit denjenigen Gegenständen zu handeln, die von Hausierern feilgeboten wurden. In geringerer Menge mußte er sie allerdings in seinem Geschäft weiter führen, da sie doch von Zeit zu Zeit von ihm verlangt wurden. Dadurch vergrößerten sich seine Spesen noch mehr, indem er viele Gegenstände oft monatelang auf Lager hatte, ehe er sie verkaufen konnte. In neuester Zeit hat man dann versucht, auf dem Wege der Gesetzgebung dem bedrohten Kleinkaufmann zu Hilfe zu kommen, jedoch wiederum ohne große Aussicht auf Erfolg.

3. Die gegenwärtige Gestaltung des schlesischen Hausiergewerbes.

Neben dem Handel mit Blech- und Drahtwaren (Slovaken) und Gipsfiguren (Italiener) erstreckt sich die Provinzhausiererei hauptsächlich auf Kurz-, Schnitt- und Galanteriewaren. Während aber, wie wir gesehen haben, die Slovaken wie die Italiener sowohl in Breslau als auch in der Provinz hausieren, sind die übrigen Provinzhausierer nicht zugleich städtische Hausierer. Wer in der Stadt handelt, geht nicht aufs Land und umgekehrt.

Der Provinzhandel wird von Einheimischen und Ausländern betrieben. Jene haben ihren Wohnsitz meist in der Provinz; nur wenige wohnen in Breslau. Die Ausländer stammen teils, wie die Slovaken, aus Ober-Ungarn (Zniovralja), teil aus Österreich-Schlesien (Röversdorf).

Wir betrachten zunächst die Gestaltung der einheimischen Hausiererei. Die in Breslau Ansässigen hausieren hauptsächlich in der näheren Umgebung der Stadt, einige Meilen im Umkreise. Sie sind meist völlig besitz-

los; nur wenige haben einiges Vermögen. Diese hausieren mit Pferd und Wagen. Die hausierenden Frauen und Mädchen betreiben die Hausiererei in der Regel als Hauptberuf, während die Männer vielfach nur nebengewerblich als Hausierer thätig sind, zu einer Zeit, wo sie aus irgend welchen Gründen keine Arbeit haben, z. B. Maurer während der stillen Zeit. Die in der Provinz ansässigen Hausierer wohnen meist in Dörfern, seltener in kleineren Städten. Wie in anderen Teilen des Reiches, vor allem in den Hohenzollernschen Landen, ist auch in Schlesien die Thatsache zu konstatieren, daß die Hausierer nicht vereinzelt in sehr vielen Dörfern wohnen, sondern daß sie in verhältnismäßig wenigen Dörfern zusammengedrängt sitzen. Von diesen Dörfern ist das bedeutendste Deutsch-Krawarn bei Ratibor. Seit einer langen Reihe von Jahren beschäftigt sich hier der größte Teil der erwachsenen Bevölkerung mit Hausiererei. Ebenso ist es in den anderen großen Hausierdörfern Schlesiens, die sich außer im Kreise Ratibor vor allem in den Gebirgsdistrikten befinden. Der Hausierberuf vererbt sich gleichsam von einer Generation auf die andern. Vater und Mutter sind als Hausierer thätig, und die Kinder werden zu derselben Arbeit herangezogen. Selbst wenn in einer Familie kleine Kinder vorhanden sind, giebt die Mutter das Hausieren nicht auf; die Kleinen werden unter Aufsicht der älteren Geschwister zurückgelassen oder fremder Obhut anvertraut.

Die materielle Lage dieser Provinzhausierer ist gegenwärtig eine recht armselige. Der Grund dafür liegt in der übermäßigen Konkurrenz und in der Erschwerung der Hausiererei durch gesetzliche Bestimmungen. In den Anfängen des Hausierhandels war das Geschäft für einen geschickten Hausierer ein recht einträgliches. Ein bedeutender Umsatz und gute Preise ermöglichten es ihm, sich oft in wenigen Jahren ein für seine Verhältnisse ganz ansehnliches Vermögen zu ersparen. Aber diese guten Jahre waren bald vorüber. Der große Unterschied in dem Einkommen eines tüchtigen Hausierers und eines ländlichen Arbeiters lockte immer mehr, es ebenfalls mit der Hausiererei zu versuchen. Die so erwachsende Konkurrenz drückte nicht nur auf die Preise, da natürlich jeder suchte, durch möglichst niedrige Preise die Käufer an sich zu ziehen, sie verringerte auch den Umsatz des einzelnen Hausierers. Während früher ein Dorf oft nur jede Woche einmal von einem Hausierer, und meist von demselben, besucht wurde, geschieht dies heute wohl alltäglich einmal, und größere Dörfer werden nicht selten sogar von einem halben Dutzend Hausierer und noch mehr an einem einzigen Tage aufgesucht. Daß unter solchen Umständen der Absatz eines Hausierers in einem Dorfe sehr gering ist, daß er das Dorf oft sogar wieder verlassen muß, ohne etwas verkauft zu haben, ist erklärlich.

Viele dieser Provinzhausierer sind im Besitz eines kleinen Häuschens und einiger Morgen Land; ein großer Teil aber ist völlig besitzlos. Die beste Zeit für die Hausiererei ist Frühjahr und Herbst und die Zeit vor Weihnachten. Bei sehr strenger Kälte, namentlich in der Zeit von Weihnachten bis Mitte Febrar wird überhaupt nicht hausiert.

Gegenstände des Handels sind: von Galanteriewaren vor allem kleine Gebrauchsgegenstände wie Kämme, Bürsten, Knöpfe, Nadeln, Messer, sowie billigere Luxusartikel, wie Ringe, Ketten, Brochen, Portemonnais, Spiegel, Armbänder, Bilder. Von Kurz- und Schnittwaren sind die wichtigsten: Stoffe zu Kleidern, Blousen, Schürzen, allerhand Leinenwäsche wie Hemden und Taschentücher, Strümpfe, Bänder u. dgl. Auch mit allerhand Gegenständen für den Küchenbedarf (Schrubben, Besen, Quirle, Schöpflöffel, Möbelklopfer 2c.), die zum Teil selbst gefertigt werden, wird viel hausiert. Über den Handel der Slovaken mit diesen Gegenständen ist bereits berichtet worden. Im Anfang des Winters ist ein guter Absatz mit wärmeren Unterkleidern. Verboten ist nach der neuen Gewerbenovelle der Handel mit optischen Gegenständen, Uhren und teureren Schmucksachen, also gerade mit denjenigen Artikeln, bei deren Verkauf der größte Reingewinn blieb, da der Hausierer nur bei diesen Gegenständen mehr als einen Pfennigverdienst hatte.

Der Einkauf der zu hausierenden Waren erfolgt in Breslauer Engrosgeschäften[1]. Es werden meist nur kleinere Posten bezogen; seltener kommt es vor, daß ein Hausierer größere Warenmengen kauft, sie nach seinem Wohnort nimmt und dort aufstapelt. Im allgemeinen werden nur soviel Waren auf einmal gekauft, als in einer sogenannten „Kiepe" oder „Hucke" Platz haben. Eine solche Kiepe ist ein sehr hoher, aber verhältnismäßig schmaler Korb, der an breiten Bändern auf dem Rücken getragen wird, und zwar so, daß sein oberer Rand hoch über dem Kopfe des Trägers sich befindet.

In eine Kiepe können Waren im Werte von 200 Mk. und darüber gepackt werden, die ein Gewicht von 1—1½ Ctr. besitzen. Der mitgenommene Vorrat wird vielfach in der Weise ergänzt, daß der Hausierer sich Waren im 10-Pfundpacket nachsenden läßt. Zu einem größeren Neueinkauf reist der Hausierer selbst nach Breslau. In größeren Mengen, per Fracht, beziehen die Hausierer die Waren nicht. Dies könnte auf den ersten Blick seltsam erscheinen, da doch die Frachtsendung das ge-

---

[1] Natürlich kaufen nicht alle Provinzhausierer ihre Waren in Breslau. Ein Teil kauft in Görlitz, Oppeln, Liegnitz und anderen großen Städten, die ihrem Wohnsitz näher liegen. Dennoch ist schon heute die Konzentration des Engroshandels in Breslau so weit vorgeschritten, daß Hausierer aus den entferntesten Teilen der Provinz (die Krawarner fast ausschließlich) ihre Waren von dort beziehen.

eignetste Mittel wäre, neue Waren zu beziehen. Aber erstens würde eine Frachtsendung nicht viel weniger kosten als die Hin- und Rückfahrt nach Breslau vierter Klasse, bei der für die beladene Kiepe kein besonderer Zuschlag gezahlt zu werden braucht; zweitens findet bei Einkauf eines neuen Postens die Abrechnung über den vorher bezogenen statt, außerdem kann der Hausierer die ihm passend erscheinenden Gegenstände sich selbst auswählen und schließlich ist die Eisenbahnreise für ihn keineswegs verlorene Zeit; im Gegenteil, gerade im Eisenbahnwaggon wird von den Mitreisenden, die während der Fahrt am besten Zeit zum Ansehen und Aussuchen haben, dem Hausierer sehr viel abgekauft[1]. Diese vier Gründe erklären es, daß jeder größere Einkauf von dem Hausierer persönlich in Breslau vorgenommen wird.

Der Einkauf erfolgte früher nur gegen bar. Seitdem jedoch auch unter den Grossisten die Konkurrenz immer größer geworden ist, so daß jeder suchen muß, die Hausierer durch möglichst günstige Bedingungen für sich zu gewinnen, wird in der Regel Kredit gewährt. Allerdings kreditiert ein Grossist nicht schon bei dem ersten Einkauf, sondern erst, wenn der Hausierer sich einiges Vertrauen erworben hat. Aber selbst bei großer Vorsicht werden die Kaufleute ziemlich oft geschädigt. Hat ein Hausierer zwei oder drei Einkäufe gemacht und dabei bar bezahlt, so beansprucht er das nächste Mal sicherlich Kredit. Er will allerdings nicht die ganze Kaufsumme schuldig bleiben, sondern nur einen Teil davon, der bei dem nächsten Einkauf bezahlt werden soll. Dies geschieht auch gewöhnlich; doch wird bei diesem neuen Einkauf wieder ein Teil, und dies Mal schon ein größerer, schuldig geblieben, und so weiter, bis der Hausierer endlich eine genügend große Summe schuldig geblieben ist, worauf er auf Nimmerwiedersehen verschwindet. Bei einem andern Grossisten wiederholt er dasselbe Manöver. Für die Kaufleute ist es oft sehr schwer, sich gegen diese Betrügerei zu schützen, da auch von reellen Hausierern Kredit in Anspruch genommen wird, und sie doch Niemandem ansehen können, ob er auf Betrug ausgeht oder nicht. Gewähren sie den Kredit nicht, so verlieren sie einen Kunden; denn weigert sich der eine Grossist, so ist ein anderer bereitwilliger, um sich nur

[1] Es soll einige in Breslau wohnhafte Hausierer geben, die ihre Waren fast nur im Eisenbahnwaggon absetzen. Am Morgen fahren sie mit ihrer Kiepe mit dem Zuge ab, oft eine große Strecke weit, steigen dann, wenn ihre Karte abgefahren ist, aus, hausieren vielleicht einige Stunden in den umliegenden Dörfern und kehren nachmittags mit dem Zuge nach der Stadt zurück. Am nächsten Tage befahren sie eine andere Strecke in der gleichen Weise. In welchem Umfange diese interessante Art des Hausierens verbreitet ist, habe ich leider nicht feststellen können.

neue Kundschaft zu sichern. Das einzige Mittel, das die Kaufleute haben, um sich zu schützen, und das sie auch allgemein anwenden, ist eine möglichst genaue Nachforschung nach den Vermögensverhältnissen des betreffenden Hausierers. Danach wird dann die Höhe des zu gewährenden Kredits bemessen. Indes selbst dieses Mittel versagt oft seine Wirkung. Die Hausierer wissen sehr genau, daß der Grossist sich mit ihren Verhältnissen vertraut zu machen sucht, und darum bemüht sich derjenige, welcher erst auf solche Betrügerei ausgeht, durch alle möglichen Kniffe den Schein einer gewissen Wohlhabenheit zu erwecken. So werden die Kaufleute auch bei großer Vorsicht oft getäuscht, was sie gewöhnlich erst dann merken, wenn sie die schuldig gebliebene Summe eingeklagt und das Besitztum, auf welches hin sie Kredit gewährt haben, sich z. B. als der Frau gehörig erweist, während der Mann nicht das geringste besitzt. So kommt es, daß ein geschädigter Kaufmann, zumal wenn die Summe, um die es sich handelt, nicht zu groß ist, auf den Weg der Klage verzichtet, da er außer dem Verlust seines Geldes nicht auch die Gerichtskosten tragen will. Den betreffenden Hausierer aber als Betrüger den Gerichten zu übergeben, was in vielen Fällen gar nicht möglich sein wird, tragen die Kaufleute aus dem Grunde Bedenken, weil dies von den übrigen Hausierern, selbst wenn sie die Handlungsweise ihres Genossen aufs schärfste verurteilen, als eine unnütze Härte angesehen wird. Ein Kaufmann, der streng vorgeht, läuft also Gefahr, einen großen Teil seiner Kunden zu verlieren, da die Hausierer, teils aus Solidarität, teils weil sie sagen, daß ihnen einmal das gleiche passieren könnte, ihren Bedarf von nun an lieber bei einem anderen decken, der in dieser Beziehung nachsichtiger vorzugehen pflegt.

Wohlhabendere Hausierer, bei denen der Grossist wenig oder nichts riskiert, erhalten Kredit bis 1000 Mk. und darüber. Abweichend von den städtischen Hausierern kaufen die Provinzhausierer fast stets bei dem- oder denselben Grossisten. Ein Wechsel findet nur aus ganz besonderen Gründen statt. Es giebt in Breslau einige Grossisten, die nur an Hausierer verkaufen. Das größte dieser Geschäfte deckt den Bedarf von ca. 1000 Hausierern. Die Preise sind bei den verschiedenen Grossisten ungefähr die gleichen. Ein Heruntergehen eines Grossisten hat auch ein Sinken der Preise bei den andern zur Folge. Denn eine Preisänderung spricht sich bei den Hausierern sehr schnell herum, macht sich auch sofort dadurch bemerkbar, daß der Verkaufspreis ein geringerer wird. Selbstverständlich verlangt jeder Hausierer von seinem Grossisten den niedrigsten Preis, für den die betreffende Ware in der Stadt überhaupt zu haben ist, und seinem Wunsche muß entsprochen werden, da er sonst die billigere Quelle aufsucht. So dauert es nur kurze

Zeit, und das Preisniveau ist überall wieder das gleiche. Durch die Herabsetzung hat der betreffende Grossist sein Ziel, mehr Hausierer an sich zu ziehen, also nicht erreicht, da die übrigen Kaufleute seinem Beispiele freiwillig oder gezwungen gefolgt sind; das einzige Resultat der Preisänderung ist eine Verminderung des Reingewinnes der Grossisten, wofern es ihnen nicht gelingt, auf den Fabrikanten einen Preisdruck auszuüben. Die Hausierer haben dadurch auch keinen größeren Verdienst, da sie dem billigeren Einkaufspreis entsprechend die Ware billiger als bisher verkaufen. Sie brauchten dies allerdings nicht zu thun, da das Publikum dieselben Preise wie bisher zahlen würde; aber die übermäßige Konkurrenz in ihren eigenen Reihen zwingt sie dazu. Nicht selten wird übrigens unmittelbar von den Hausierern aus ein Preisdruck auf die Grossisten in der Weise ausgeübt, daß sie an einer Stelle eine Preisherabsetzung bewirken oder daß sie eine solche als bereits erfolgt vorspiegeln. In beiden Fällen wird es ihnen oft gelingen, ihre Absicht zu erreichen. Aber wieder nicht auf lange Zeit. Denn der Hausierer, dem es auf diese Weise gelungen ist, billiger einzukaufen, ist zwar für den Augenblick im Vorteil, da er bei gleichem Gewinn die Ware billiger verkaufen kann als seine Genossen, aber diese werden natürlich sofort suchen, die Differenz in den Einkaufspreisen in der oben geschilderten Weise auszugleichen. Einen dauernden Vorteil von allen diesen Preistreibereien, erfolgen sie nun durch Grossisten oder durch Hausierer, hat immer nur das konsumierende Publikum.

Während früher den Hausierern bei Einkauf ihrer Waren nur die Originalengrospreise berechnet wurden, erhalten sie jetzt infolge der großen Konkurrenz der Grossisten untereinander noch einen Rabatt von 10, 15, zum Teil sogar von 20 Prozent. Überdies ist es mehr und mehr Sitte geworden, ihnen zu Weihnachten eine besondere Gratifikation zu gewähren, die etwa ¼ Prozent des gesamten Jahresumsatzes beträgt. Die große Abrechnung findet meist kurz vor Weihnachten statt. Entweder kommt der Hausierer zu diesem Zweck nach Breslau, oder der Grossist reist zu dem Hausierer. Dies geschieht besonders bei den in den großen Hausierdörfern wohnenden Händlern. Der Grossist hat dadurch den Vorteil, die Abrechnung in kurzer Zeit vornehmen zu können, während sie sonst mehrere Wochen in Anspruch nimmt, da die Hausierer ganz vereinzelt nach Breslau reisen; vor allem aber gewinnt er durch eine Reise in die Heimat der Hausierer einen Einblick in ihre wirtschaftliche Lage und vermag sich dann besser vor Verlusten durch unvorsichtige Kreditgewährung zu schützen.

Die Hausiererei, d. h. der Verkauf der Waren, erfolgt heut größtenteils zu Fuß. Die Hausiererei mit Pferd und Wagen hat bei den ein-

heimischen Händlern mehr und mehr aufgehört. Mit der Kiepe auf dem Rücken bricht der Hausierer am frühen Morgen auf und wandert nun von Dorf zu Dorf, in jedem in den einzelnen Häusern seine Waren anbietend. Die Zahl der Dörfer, welche er an einem Tage besucht, ist sehr verschieden je nach der Größe der Dörfer und ihrer Entfernung voneinander. Als Durchschnitt darf man wohl 6—8 Dörfer annehmen. Hausieren zwei zusammen (etwa Mann und Frau), so geschieht dies in der Weise, daß sie sich am Morgen trennen und jedes eine Reihe vorher bestimmter Dörfer besucht, worauf sie am Abend wieder an einem Orte zusammentreffen. Geschieht der Hausierhandel mit Pferd und Wagen, so hat der Besitzer des Wagens immer noch eine oder mehrere Personen, meist seine Frau und erwachsenen Kinder, mit sich. Es wird von Dorf zu Dorf gefahren; aber im Dorfe selbst bleibt der Wagen stehen. Dann nehmen die Hausierer ihre Kiepen herab und hausieren zu Fuß das Dorf, unter Umständen noch ein oder das andere benachbarte ab, worauf die Fahrt weitergeht.

Die Zeit, nach welcher ein Hausierer wieder in dieselbe Gegend kommt, ist sehr verschieden. Einige beschränken sich auf eine bestimmte Gegend und sprechen daher alle 6 Wochen etwa an demselben Orte wieder vor, andere kommen nur alle Vierteljahre ein Mal in dieselbe Gegend, wiedere andere in noch größeren Zwischenräumen von 1/2 Jahr und darüber. 6—8 Wochen dürfte etwa als durchschnittlich bezeichnet werden. Diejenigen Hausierer, welche in geringeren Zwischenräumen in dieselbe Gegend kommen, sind die reellsten. Sie müssen es sein, da sie fast immer noch dieselben Personen wiederfinden, denen sie das letzte Mal verkauft haben, also eine mehr ständige Kundschaft besitzen. Diejenigen dagegen, die in größeren Fristen, z. B. alle halben Jahre, wiederkehren, finden häufig ganz andere Leute als das vorige Mal, so daß sie nicht Gefahr laufen, wegen schlechter Qualität u. dgl. zur Rede gestellt zu werden. Finden sie aber auch dieselben Abnehmer, so werden sie nach dem langen Zeitraum oft gar nicht mehr wieder erkannt.

Der Verkauf geschieht meist gegen bar; zuweilen wird jedoch von den Käufern Kredit in Anspruch genommen, den der Hausierer auch gern gewährt, da er bei einiger Vorsicht wenig dabei riskiert. Er kennt die Zeit der Lohnauszahlung und stellt sich dann bei seinem Schuldner wieder ein. Als reinen Verdienst kann man etwa 20—30 Prozent annehmen. Der Jahresumsatz beträgt bei kleineren Hausierern etwa 3000 Mk., bei größeren 8000 Mk., so daß also das Jahreseinkommen bei ersteren 600—1000 Mk., bei letzteren bis 2500 Mk. etwa beträgt. Bei den größeren verteilt sich der Gewinn auf mehrere Personen. Der Verdienst ist hier relativ kleiner, da die Spesen größere sind. Es kommt bei der Hausiererei, namentlich auf dem Lande,

weniger auf die Reellität als auf die Geschicklichkeit des Hausierers an. Je mehr Überredungsgabe ein Hausierer besitzt, desto größer ist sein Umsatz und sein Einkommen.

Die auswärtigen Provinzhausierer handeln wie die einheimischen mit Kurz-, Schnitt- und Galanteriewaren, vor allem aber viel mit Trikotagen (wollene Untersachen ꝛc.). Diejenigen, welche aus Österreich-Schlesien stammen, gleichen am meisten dem Typus des einheimischen Hausierers; doch unterscheiden auch sie sich dadurch von ihm, daß sie meist wohlhabend sind und daher mehr mit Pferd und Wagen als zu Fuß hausieren. Noch größer ist der Unterschied zwischen dem schlesischen Hausierer und dem aus Ungarn stammenden Händler. Letzterer zeichnet sich durch seine vorteilhafte äußere Erscheinung und sein selbstbewußtes Auftreten aus. Er geht gut, nicht selten sogar fein gekleidet, so daß er bei seinen Einkäufen in Breslau anstandslos jedes bessere Restaurant der Stadt besuchen kann. Es finden sich unter diesen Ungarn reiche Leute, die auf 20 000, 30 000 Thaler und mehr Vermögen geschätzt werden. Ihr durchschnittlicher Umsatz beträgt 500—800 Mk. im Monat. Sie hausieren hauptsächlich in Oberschlesien und nur mit Pferd und Wagen in der obengeschilderten Weise. Auch bei den Österreich-Schlesiern dürfte der Jahresumsatz in vielen Fällen 6000—8000 Mk. betragen; wohl wenige von ihnen werden weniger als 4000—5000 Mk. jährlich umsetzen. Die Art des Ein- und Verkaufs ist die gleiche wie bei den einheimischen Hausierern.

Eine weitere wichtige Art der Provinzialhausiererei wird von den sogenannten Ausschreiern oder Rappos betrieben. Die eigentlichen Handeltreibenden sind jedoch nicht die Ausschreier, sondern kleine Unternehmer, meist jüdischer Abkunft. Sie besitzen ein geringes Vermögen von etwa 1000 Thalern, kaufen in großen Geschäften Breslaus eine Menge Waren ein und ziehen mit diesen in der ganzen Provinz umher. Die Waren werden hauptsächlich auf Jahrmärkten, Messen ꝛc. feilgehalten. Die Form, in welcher dies geschieht, ist die des Ausschreiens. Phantastisch gekleidet, steht der Ausschreier auf einem Tische oder einem anderen erhöhten Platze, schwenkt die zu verkaufenden Gegenstände in der Luft umher und fordert mit dröhnender Stimme und die schrecklichsten Grimassen schneidend, das Publikum, das sich neugierig um einen solchen Ausrufer zu scharen pflegt, zum Kaufe auf. Der Kniff dabei besteht darin, daß zunächst ein enormer Preis verlangt wird, von dem er jedoch sehr schnell heruntergeht. Es werden z. B. angeboten ein Paar Hosenträger zu 1,50 Mk.; natürlich mag sie niemand kaufen. In rascher Folge erschallen dann die Rufe: 1 Mk. 40 Pf., 1 Mk. 30 Pf., 1 Mk. 20 Pf. u. s. w.; dazu alle möglichen Bemerkungen über das Publikum,

über die Güte der Ware u. s. w. und dies alles unter möglichstem Lärm, bis das Paar endlich für 30 oder 40 Pfennig losgeschlagen wird. Gewöhnlich kommt der Ausrufer allerdings gar nicht bis zum Minimalpreise, für den er die Ware noch verkaufen kann, sondern erlangt weit höhere Preise, so daß der Gewinn bei einzelnen Gegenständen oft sehr bedeutend ist. Anderes wird allerdings mit ganz geringem Verdienst, zum Teil sogar zum Selbstkostenpreise verkauft, um Käufer für andere Waren heranzulocken. Der Ausschreier steht meist im Dienste des eigentlichen Unternehmers und wird entsprechend seiner Fähigkeit bezahlt. Der Unternehmer besorgt das Geschäft des Ausrufens nur selten; gewöhnlich steht er neben dem Ausrufer und reicht ihm die zu verkaufenden Gegenstände, läßt dabei auch gern die boshaftesten Scherze des Ausrufers über sich ergehen, wenn nur dadurch das Publikum belustigt und zum Kaufe gereizt wird. Oft mischt er sich auch unter die neugierige Menge und sucht zum Kaufe zu ermutigen, bald nur durch laute Rufe wie „Ne, ist das aber billig!", bald selbst mit gutem Beispiel vorangehend, indem er einige Gegenstände kauft, die dann unbemerkt auf den Verkaufstisch wieder zurückwandern.

Die Waren, die auf diese Weise verkauft werden, sind zwar sämtlich sogenannte „Schundwaren", d. h. Waren geringer Qualität, die aber nach etwas aussehen, „auf den Puff gemacht sind", für den Preis, für den man sie erhält, sind sie jedoch durchaus preiswert.

Die Rappos haben von allen Provinzhausierern den größten Umsatz, jedoch den relativ kleinsten Gewinn. Wenn sie an einem Tage für 100 Mk. Ware umgesetzt haben, so bedeutet dies einen Gewinn von höchstens 10 Mk. Tagesumsätze von 100 Mk. sind durchaus nichts seltenes; an großen Jahrmärkten kommen solche von 200—300 Mk. vor. Die Spesen sind sehr groß. Da immer viele Centner Ware mitgeführt werden, muß die Eisenbahn benutzt werden, selbst bei kleinen Strecken. Nach vielen Städten aber, wo Märkte abgehalten werden, führt keine Eisenbahn. In diesem Falle muß ein Wagen gemietet werden, was die Spesen ganz bedeutend erhöht.

Sowohl die Unternehmer als auch die Ausschreier, die zum Teil für ihre Verhältnisse glänzend bezahlt werden, leben bedeutend besser als die gewöhnlichen Hausierer. In letzter Zeit werden auch sie durch die Bazargründungen immer mehr geschädigt, da von weither die Landleute nach Breslau kommen, um in den Bazaren ihre Einkäufe zu machen.

Die letzte wichtige Art der Provinzhausiererei ist der Handel mit Sieben. Dieser wird in der Stadt nur in ganz geringem Umfange betrieben, da die hiesigen Fuhrwerksbesitzer ihren Bedarf in offenen Geschäften zu decken pflegen. Die Siebmacher führen diesen Namen nur aus alter Gewohnheit weiter; in

Wahrheit sind sie zu bloßen Hausierern mit Sieben geworden. Handwerksmäßig werden Siebe heut überhaupt nicht mehr hergestellt; die beiden Bestandteile eines Siebes, Gewebe und Holzbekleidung, werden fertig bezogen, und die Zusammensetzung, die sehr wenig Zeit in Anspruch nimmt, ist die einzige Arbeit des heutigen Siebmachers. Früher kaufte der Siebmacher das Material und stellte das Gewebe durch Handarbeit her, die Holzbekleidung kaufte er teils fertig, teils stellte er sie ebenfalls selbst her. Die Breslauer Siebmacher beziehen die Gewebe heut aus einer Brieger und aus mehreren Berliner Gewebefabriken. Der Handel erfolgt entweder zu Fuß oder mit Pferd und Wagen. Im letzteren Falle führt der Hausierer gewöhnlich noch andere Waren, namentlich Kurzwaren, mit sich. Die Fußhausierer dagegen verkaufen meist nur Siebe, von denen sie bequem etwa ein Dutzend tragen können. Ist der Vorrat erschöpft, was durchschnittlich im Laufe einer Woche geschieht, so kehren sie nach der Stadt zurück. Auch der mit Pferd und Wagen umherziehende Siebmacher ergänzt seine Vorräte in der Stadt selbst; ein Nachschicken mit der Bahn wie bei den Italienern und Slovaken ist nicht üblich. Die Siebmacher sind sämtlich Deutsche. Den Slovaken machen sie vielfach dadurch Konkurrenz, daß sie ebenfalls als Topfstricker thätig sind. Der Handel erstreckt sich bei den größeren nicht nur über die Provinz Schlesien, sondern weit nach Posen hinein, während die kleineren nur selten den Regierungsbezirk Breslau überschreiten. Die Selbstkosten eines normalen Pferdesiebes stellen sich auf 1—1,30 Mk.; der Verkaufspreis beträgt 1,50—2 Mk. Der Reingewinn eines kleineren Händlers schwankt also zwischen 6 und 8 Mk. pro Woche. Bessere Siebe werden von den Hausierern fast gar nicht geführt. Ihre Kundschaft sind daher hauptsächlich die kleineren ländlichen Besitzer, während die größeren ihren Bedarf in den städtischen Geschäften decken, wo sie ein Sieb um etwa 50 Pf. — 1 Mk. teurer kaufen, dafür aber auch bedeutend bessere Ware erhalten. In billigeren Sieben machen die städtischen großen Geschäfte den Hausierern sehr wenig Konkurrenz; sie könnten zwar solche Siebe zu dem gleichen oder zu einem noch niedrigeren Preise verkaufen, doch laufen sie dann Gefahr, daß ihnen der Käufer die Ware als nicht haltbar genug zurückbringt, so daß ihr geschäftliches Renommee dadurch geschädigt würde.

In gewissem Sinne als Hausiererei bezeichnen kann man noch den Tauschhandel, der von dem sogenannten Lumpensammler oder Lumpenmatz betrieben wird. Mit einem kleinen Karren zieht er von Dorf zu Dorf und sammelt Lumpen 2c. ein, die er aber nicht bar bezahlt, sondern gegen allerhand Kleinigkeiten wie Zwirn, Garn, Knöpfe, Bilder, Spielsachen u. dgl. eintauscht. Seine Kunden sind namentlich die Kinder des Dorfes, die in

Scharen herbeigeströmt kommen, sobald der Lumpenmatz ein Dorf betritt und sein Pfeifchen ertönen läßt. Früher war diese Art des Handels verbreiteter und einträglicher; jetzt wird den Lumpensammlern von den Gendarmen mehr auf die Finger gesehen, so daß es nicht mehr so oft wie früher vorkommen kann, daß die Kinder lockere Hufeisen, lose Eggenzinken ꝛc., trotzdem sie sich noch in gutem Zustand befinden, vollends losreißen, um sie gegen die Waren des Lumpenmatzes einzutauschen.

III. Schlußwort.

Fassen wir zum Schluß die Resultate, welche wir mit Bezug auf die Konkurrenz der Hausiererei gegenüber dem stehenden Betriebe gewonnen haben, noch einmal kurz zusammen: der Hausierhandel mit Gipsfiguren deckt gegenwärtig fast ausschließlich den Bedarf der mittleren und niederen Schichten des Volkes. Der deutsche Fabrikant ist auf Qualitätsware beschränkt. Er hat jedoch sein Absatzgebiet nicht eigentlich durch den Hausierhandel verloren. Die italienische Hausiererei bestand bereits vor der Entstehung der einheimischen Fabrikation. Es haben also deutsche Fabrikanten den italienischen Konkurrenz gemacht und nicht umgekehrt. Durch die Konkurrenz in ihren eigenen Reihen wurden dann die Italiener in neuerer Zeit gezwungen, immer billiger zu werden, bis die Deutschen schließlich aus den angeführten Gründen nicht mehr gleichen Schritt mit ihnen halten konnten.

Ähnlich liegen die Verhältnisse bei der slovakischen Hausiererei. Auch sie hatte bereits lange Zeit bestanden, ehe an einen Konkurrenzkampf zwischen ihr und den deutschen Meistern, die allerdings weit früher da waren, überhaupt zu denken war. Die Slovaken verkauften ihre Mäusefallen und einige andere Artikel, die von den einheimischen gar nicht hergestellt wurden. Eine Schädigung fand also zunächst nicht statt. Auch als die Slovaken sich auf die Fabrikation von solchen Gegenständen verlegten, die bisher nur von Einheimischen hergestellt worden waren, blieben letztere doch noch konkurrenzfähig. Erst die moderne Großindustrie hat die Preise so herabgedrückt, daß die Klempner die Fabrikation immer mehr aufgeben mußten. Dafür haben sie andere Arbeitsgebiete, vor allem in der Bauklempnerei, gefunden. Wie lange die Slovaken bei eigener Herstellung der Waren gegenüber der Fabrik konkurrenzfähig bleiben werden, scheint nur eine Frage der Zeit zu sein. Dann werden sie zu bloßen Verschleißern der großindustriell gefertigten Waren werden, was sie vielfach schon heut sind.

Der Breslauer Wirtshaushandel schädigt die stehenden Betriebe so gut wie gar nicht. Die Galanteriewarengeschäfte erleiden allerdings eine Verringerung ihres Absatzes; aber da es sich meist nur um billigere Waren handelt, so ist dieser Verlust ein geringer. Der Handel mit Lebensmitteln schädigt das stehende Gewerbe überhaupt nicht; denn fände dieser Handel nicht statt, so würden die gehandelten Waren eben gar nicht mehr gekauft werden.

Bei der häuslichen Hausiererei wird durch den Lebensmittelhandel der Umsatz der kleinen Bäudel ꝛc. nicht unbedeutend verringert; der Handel mit Kurz- und Schnittwaren dagegen beeinträchtigt den Absatz der kleinen Vorstadtgeschäfte sehr wenig, den der großen überhaupt nicht. Bedroht in seiner Existenz ist der Kleinhandel in dieser Branche nicht durch die Hausiererei, sondern durch die Bazare. Der Handel mit den übrigen Gegenständen in den Häusern sowie der gesamte Straßenhandel besitzt zu geringe Bedeutung, um den stehenden Betrieb schädigen zu können. Zum Teil wird er sogar durch diesen selbst vermittelt.

Die Lage des Breslauer Hausiergewerbes und seine Stellung zu den stehenden Gewerbebetrieben ist also nicht eine solche, daß sie ein Einschreiten der Gesetzgebung zu Gunsten der letzteren rechtfertigen könnte. Nur im Interesse des Publikums wäre eine Beschränkung des überaus lästigen häuslichen Hausierhandels dringend zu wünschen.

Die Schlesische Provinzhausiererei ist darum von so großer Bedeutung, weil durch sie der kleine Kaufmann des Dorfes, der Krämer, wenn auch nicht vernichtet, so doch schwer geschädigt worden ist. Der einst blühende ländliche Kleinhandel ist durch die Hausiererei in seiner Existenz bedroht. Diejenigen Waren, welche die Hausierer hauptsächlich führen, werden von dem Kaufmann vielfach überhaupt nicht mehr verkauft. Wo es doch im Interesse der Vollständigkeit des Geschäfts geschieht, bleiben sie unverhältnismäßig lange auf Lager und vergrößern so die ohnehin schon hohen Spesen des Detaillisten. Der Sieg des Hausierertums über den stehenden Kleinhandel erklärt sich aus folgenden Gründen: Der Hausierer hat einen bedeutend größeren Umsatz als der Krämer, da er nicht auf ein einziges Dorf angewiesen ist. Infolgedessen kann er sich mit einem geringeren prozentualen Gewinn begnügen. Der größere Umsatz bedingt ferner einen größeren Bedarf an Waren, und dieser wiederum hat niedrigere Einkaufspreise beim Grossisten zur Folge. Außerdem wird der Reingewinn, der beim Verkauf einer Ware unbedingt erzielt werden muß, dadurch noch bedeutend verringert, daß der Hausierer weniger Spesen hat als der Kaufmann, vor allem aber dadurch, daß er weit geringere Ansprüche ans Leben stellt als

dieser. Also auch hier ist die Bedürfnislosigkeit des Hausierers eine der wichtigsten Ursachen des Sieges der Hausiererei.

Da der arg bedrängte Kleinhandel auf andere Weise vor der übermächtigen Konkurrenz kaum zu schützen ist, sucht man ihm jetzt durch gesetzliche Maßnahmen zu Hilfe zu kommen. Die neue Gewerbenovelle verbietet die Hausiererei zwar nicht vollständig, sucht ihr aber durch schwere Beschränkungen, vor allem durch das Verbot des Handels mit teureren Gegenständen, die Lebenskraft zu entziehen. Mit welchem Erfolge, wird die Zeit lehren. Sollte es jedoch wider Erwarten wirklich gelingen, den Hausierhandel zu vernichten, so wäre damit dem Kleinhandel nur wenig geholfen. Denn schon wächst ein neuer und noch mächtigerer Gegner empor, der beide, Hausierer und Detaillisten, zu besiegen droht: der moderne Großbazar. Macht diese neue Art des Handels weitere Fortschritte wie bisher, und gelingt es ihr vor allem, die ihr gegenwärtig noch anhaftenden großen Mängel zu beseitigen, so wird voraussichtlich nicht nur dem stehenden Kleinhandel, sondern auch der Hausiererei das letzte Stündlein geschlagen haben.

IV. Statistisches.

Eine genauere Statistik über das Breslauer und Schlesische Hausiergewerbe existiert nicht. Das einzige statistische Material befindet sich in den Akten der Königlichen Regierung, in die mir durch den Regierungspräsidenten Einsicht gestattet wurde. Für die vorliegende Untersuchung ist daraus nur die Zahl der im gesamten Regierungsbezirk Breslau erteilten Wandergewerbescheine sowie die Höhe der von den Wandergewerbebetrieben gezahlten Steuerbeträge verwertbar. Über die Zahl derjenigen Hausierer, welche nur in Breslau ihr Gewerbe ausüben, sind keine Aufstellungen vorhanden, da diese Betriebe nicht zu den eigentlichen Wandergewerbebetrieben gerechnet werden und daher keiner Wandergewerbescheine bedürfen.

Wir geben in folgendem die Zahlen über die seit 1877 für den Regierungsbezirk Breslau erteilten Wandergewerbescheine sowie über den Nettobetrag der Steuer vom Gewerbebetriebe im Umherziehen.

Zahl der Scheine:		Steuerbetrag:
1877	4089	113 193,17 Mk.
1878	4687	116 951,11 „
1879	5313	117 392,88 „
1880	5908	118 890,36 „

Zahl der Scheine:		Steuerbetrag:
1881	6068	119 806,12 =
1882	6456	113 880,35 =
1883	6689	113 419,88 =
1884	6823	117 916,42 =
1885	6888	119 760,80 =
1886	7182	121 256,25 =
1887	7201	125 827,00 =
1888	7182	121 256,25 =
1889	7317	129 292,80 =
1890	7127	128 623,00 =
1891	7033	122 644,30 =
1892	6792	121 546,91 =
1893	6977	121 299,95 =
1884	6799	117 583,10 =
1895	6732	114 878,35 =
1896	6735	115 790,25 =

Diese Zahlen gelten für alle vom Gesetz als Wandergewerbebetriebe, bezeichneten Betriebe, sowohl für Inländer als auch für Ausländer. Wie gering im Vergleich zn dieser Gesamtzahl die Zahl der an Ausländer erteilten Scheine ist, ergiebt sich aus der Zusammenstellung für 1894—1897. Es wurden Wandergewerbescheine für den Regierungsbezirk Breslau an Ausländer erteilt:

1894	208
1895	142
1896	140
1897	145

Im Anschluß an die Berufszählung vom 14. Juni 1895 wurde eine Statistik der Hausiergewerbetreibenden im Deutschen Reich aufgenommen, die im ersten Vierteljahrsheft von 1897 der deutschen Reichsstatistik veröffentlicht ist[1]. Genauere Einzelheiten wird erst die Bearbeitung der Gewerbezählung vom 14. Juni 1895 bringen.

Nach dieser Statistik gab es in Schlesien im Sommer 9517 Hausiergewerbetreibende. Davon waren selbständige Hausierer (im Sinne des Gesetzes) 9516, unselbständig 1. Von den selbständigen betrieben 7353 die Hausiererei als Hauptberuf und zwar 4228 männliche und 3125 weibliche, 1130 (davon 736 männlich und 394 weiblich) waren nur neben-

[1] Vergl. jetzt Statistik des Deutschen Reichs. N. F. Nr. 2, S. 260—262.

gewerblich thätig. Die Zahl der begleitenden Hilfspersonen (einschließlich der helfenden Familienmitglieder) betrug 1033 und zwar 437 männliche, 596 weibliche. Von der Gesamtzahl der im Hausiergewerbe Thätigen waren also 5402 männlich, 4115 weiblich.

Dem Alter nach waren 82 unter 16 Jahren und zwar 45 männliche, 37 weibliche, zwischen 16 und 21 Jahren 335 (199 männliche, 136 weibliche), 21 Jahr und darüber 9100 (davon 5158 männlich, 3942 weiblich).

Auf je 1000 Einwohner kamen nach dieser Zählung in Schlesien 2,19 Hausierer, im Königreich Preußen 2,09 und im ganzen Reich 2,45.

Als Hausierer hatten sich übrigens nur solche Personen anzugeben, die selbst ihre Thätigkeit im Umherziehen ausüben, nicht aber solche, die Waren durch Hausierer absetzen lassen (z. B. die Gipsfigurenfabrikanten und Slovaken). Überdies ist vieles, was wir wissenschaftlich als Hausiergewerbe bezeichnen müssen, im Sinne des Gesetzes stehendes Gewerbe, so daß obige Zahlen für uns nur eine relative Bedeutung besitzen.

Das gleiche gilt auch für folgende Zahlen, die wir zum Schluß noch beifügen wollen. Sie sind entnommen aus Ysselsteins Lokalstatistik von Breslau und geben die Zahl der Hausierer und die von ihnen gezahlten Steuerbeträge nach den Gewerbesteuergesetzen vom 30. Mai 1820 und 19. Juli 1861.

Zahl der Censiten:		Summe der Steuer in Thalern:
1825	86	724
1835	120	828
1845	160	1362
1855	176	1432
1856	270	1556
1857	275	1856
1858	326	1996
1859	349	1946
1860	372	2100
1861	396	2142
1862	394	2494
1863	376	4195

Die Zahlen gelten nur für die Stadt Breslau, d. h. für die in Breslau ansässigen Hausierer. Sie sollen nur das gleichmäßige und starke Anwachsen der im Hausiergewerbe thätigen Personen erweisen.

2. Deutsch-Krawarn und sein Hausierhandel.

Von **Alfred Freudenthal**, cand. phil. in Breslau.

Deutsch-Krawarn[1], ein Dorf im Kreise Ratibor unweit der österreichisch-schlesischen Grenze gelegen, zählt 4000 Einwohner mit ca. 1250 Morgen Ackerland. Es ist seit neuester Zeit eine Station der Sekundärbahn Ratibor-Troppau und von Breslau aus in 4 Stunden zu erreichen, bisher bildete das etwa 12 km entfernte Ratibor den letzten Verbindungspunkt mit dem deutschen Eisenbahnnetz. Das Dorf setzt sich zusammen aus ca. 450 solid aus Rohziegeln gebauten, nur aus Erdgeschoß bestehenden Häusern und einem ausgedehnten Dominium mit schönem Schloß, dessen jetziger Besitzer ein Graf Pfeil ist.

Nach den Eigentumsverhältnissen teilen sich die Bewohner des Dorfes in:

1	Bauer	(mit ca. 80 Morgen Besitz),
12	Restbauern	(= = 30 = =),
16	Gärtner	(= = 10 = =),
360	Häusler	(= wenig oder gar keinem Besitz),
130	Auszügler	(ärmere, meist ältere Leute),
290	Einlieger	(die zur Miete wohnen).

Die Bevölkerung ist streng katholisch und gehört, infolge der früheren Zugehörigkeit zu Österreich, kirchlich zum Bistum Olmütz.

---

[1] Auf Veranlassung meines hochverehrten Lehrers, Herrn Prof. Dr. Elster, begab ich mich im Januar 1897 nach Deutsch-Krawarn, dessen fast sämtliche Bewohner sich dem Hausierhandel widmen. Die dort bei mehrtägigem Aufenthalt persönlich gewonnenen Anschauungen haben mir als Grundlage zu den folgenden Betrachtungen gedient. Für die Anregung sowie für die mir freundlichst gewährte Unterstützung bei Abfassung der Arbeit spreche ich Herrn Prof. Dr. Elster auch an dieser Stelle meinen ergebensten Dank aus.

Die Muttersprache, zum Teil auch die Umgangssprache ist zwar eine Art Polnisch, doch sprechen und schreiben die Leute infolge des durch den Hausierhandel hervorgerufenen Umganges ein verhältnismäßig gutes und geläufiges Deutsch, wie denn auch ihre Gesinnung trotz der doch erst relativ kurzen preußischen Staatsangehörigkeit eine durchaus gut nationale ist. Ein besonderer Vorzug, der, meiner Ansicht nach zum großen Teil in der Strenggläubigkeit der Bewohner seine Ursache hat, ist die große Sittlichkeit und Heilighaltung der Ehe, die um so anerkennenswerter ist, als ein freierer und ungezwungener Verkehr zwischen beiden Geschlechtern, durch das gemeinsame Hausieren, dem Männer und Frauen obzuliegen pflegen, bedingt ist. Nach den standesamtlichen Feststellungen in den letzten Jahren sind durchschnittlich jährlich nur 5—6 uneheliche Geburten überhaupt vorgekommen, auch in diesen Fällen wurde meistens durch spätere Ehe der Verbindung der legitime Stempel aufgedrückt. Das Zusammenwirken und die Gemeinsamkeit, die die Bewohner des Dorfes verbindet, fördert auch eine eigentümliche Erscheinung zu Tage, nämlich die Sitte, daß Ehen nur von den Dorfbewohnern untereinander geschlossen werden. Erfreulich ist, daß trotz der infolgedessen bedingten Verwandtschaftsheiraten, entgegen der sonst in solchen Fällen oft beobachteten Thatsache, besonders häufige körperliche und geistige Gebrechen hier nicht nachzuweisen sind[1].

Mit geringen Ausnahmen widmet sich die Bevölkerung vom 21. Lebensjahre an dem Hausierhandel. Es begleitet hierbei die Frau den Mann, die Tochter den Vater, die Schwester den Bruder. Nur falls nähere Familienangehörige nicht vorhanden sind, sehen wir Fremde sich zu gemeinsamem Wirken zusammenthun, letzteres hauptsächlich bei jungen Mädchen. Auch den übrigen nicht mehr schulpflichtigen jungen Teil der Bevölkerung hält es nicht an der Scholle. Die Mädchen gehen als landwirtschaftliche Arbeiterinnen nach Sachsen[2] oder Österreich, wo sie bei einem täglichen Verdienst von ca. 1,25 Mk. verhältnismäßig nicht unbedeutende Ersparnisse machen, oder als Fabrikarbeiterinnen nach dem nahen industriereichen Troppau; die jungen Männer sind meistenteils in größeren Städten und auch im Auslande, speciell Rumänien, gern gesehene, gesuchte, gut bezahlte und geschickte Bauhandwerker, wovon die später in der Heimat aufgeführten praktisch und solid gebauten Häuser beredtes Zeugnis ablegen.

---

[1] Vergl. über die Gefahren blutsverwandter Ehen Wilh. Stieda, Die Eheschließungen in Elsaß-Lothringen 1889. Statistische Mitteilung über Elsaß-Lothringen. Heft 12, S. 73—92.

[2] Karl Kärger, Die Sachsengängerei. Berlin 1890, S. 165.

Beim Beginn des Frühlings rüstet sich alles zum Aufbruch; nur Säuglinge und Kinder werden in der Obhut der alten Leute zurückgelassen, die nicht mehr fähig sind in ferner Weite den Strapazen des Erwerbslebens Trotz zu bieten. Auch die Bearbeitung des meist zwar nicht sehr bedeutenden Ackerlandes ist die Aufgabe der Zurückgebliebenen, während diejenigen Hausierer, die durch besonderen Erfolg ihrer Thätigkeit in den Besitz größerer Ländereien gelangt sind, selbst zur Bestellung ihres Ackers zurückkehren und so das Geschäft auf einige Wochen unterbrechen müssen.

Die schulpflichtigen Kinder, gegen 500, besuchen zwei 4 klassige Schulen, die unter dem Patronate des jeweiligen Dominialbesitzers stehen; infolge ihrer im allgemeinen guten Befähigung eignen sie sich hier meist eine ausreichende Volksschulbildung an, lernen gut und fließend Deutsch sprechen und lesen, was später für ihren Beruf von großer Wichtigkeit ist.

Einen genauen Anhalt über den Umfang des Hausierhandels der Krawarner giebt uns die Anzahl der erteilten Wandergewerbescheine, welche gleichzeitig das stetige Wachstum derselben erkennen läßt. Es wurden Wandergewerbescheine erteilt:

im Jahre	1884	372
„	1885	382
„	1886	399
„	1887	442
„	1888	461
„	1889	462
„	1890	475
„	1891	492
„	1892	512
„	1893	570
„	1894	599
„	1895	599
„	1896	563.

Die wichtigsten der von den Hausierern geführten Gegenstände sind: Woll-, Baumwoll-, Schnitt-, Filz-, Weiß- und Strumpfwaren, Tücher, Seifen und Erzeugnisse der Galanterie- und Kurzwarenbranche. Schmuckgegenstände werden nur unecht geführt, wie überhaupt sämtliche Sachen in erster Reihe auf die Aufnahmefähigkeit der ländlichen und Arbeiterbevölkerung berechnet sind. Naturgemäß sucht sich der Hausierer als Feld seiner Thätigkeit das platte Land, das weit von der Stadt entfernt, ihm einen Kundenkreis zuführt, der gern die Gelegenheit benützt, auf bequeme und wenig zeit-

raubende Art seinen Bedarf zu decken. Er seinerseits ist bestrebt sich diese Kundschaft dadurch zu erhalten, daß er sämtliche Waren in nur guter Qualität und zu mäßigen Preisen verkauft. Solange daher nicht wirtschaftliche Krisen oder allzu große Konkurrenz ihn zum Aufsuchen einer anderen Gegend zwingen, bleibt er dem einmal gewählten Felde seiner Thätigkeit treu und versucht unter anderm auch durch Kreditgeben seinen Kundenkreis an sich zu fesseln.

Auf der Reise zum Absatzgebiet, bei welcher vielfach die Eisenbahn benutzt wird, berühren die meisten Hausierer den Ort, woher sie ihre Waren beziehen: z. B. Breslau, Posen, Berlin, Dresden u. a. An allen diesen Orten bestehen größere Geschäfte resp. Fabriken, die hauptsächlich mit Hausierern, zum Teil speciell mit unseren Krawarnern arbeiten. Mit diesen wird seitens der Lieferanten das Geschäft in ganz eigenartiger und meiner Ansicht nach sehr zweckmäßiger Weise gemacht.

Im Einverständnis mit dem Hausierer schlägt der Fabrikant dem gewöhnlichen Preis der zu entnehmenden Waren einen ziemlich hohen, 15—20 Prozent betragenden, Preisaufschlag zu, der, wie wir gleich sehen werden, einen zweifachen Zweck verfolgt. Da nämlich der größere Teil der Hausierer nicht im Besitze von Barmitteln ist, wird der erste Posten — nicht zu groß — auf Kredit entnommen. Durch den Verkauf dieser Waren gelangt der Hausierer in den Besitz von Geldmitteln, die es ihm ermöglichen, die weiteren Bestellungen durch Postnachnahme kommen zu lassen, d. h. gegen Bar zu kaufen. Der im Laufe des Jahres auf sämtliche Waren zugeschlagene, oben erwähnte Preisaufschlag dient nun einmal zur Bezahlung des entnommenen kreditierten Postens, zweitens aber ist er eine Art Sparkasse für die Wintermonate.

Es mag für den Augenblick verwunderlich erscheinen, daß der Hausierer keinen anderen Weg finden solle, um Ersparnisse zu machen als den des beschriebenen Preisaufschlages auf die Ware und des Ansammelns dieser Beträge beim Lieferanten. Wenn man aber bedenkt, wie schwer es den Leuten fällt, ihr verdientes Geld während mehrerer Monate zusammenzuhalten, wie es ihnen gestohlen werden kann, wie leicht sie es unterwegs verlieren können, wie groß schließlich die Verlockung ist, es in unnötiger Weise zu vergeuden und zu verschlemmen, wird man diesen Weg des Sparens, durch den ihnen auf der Rückreise, meist im Dezember, ein größerer Betrag für die Lebensbedürfnisse der verdienstlosen Winterzeit eingehändigt wird, für außerordentlich zweckmäßig finden. Das Vertrauen, auf welches diese Art des geschäftlichen Verkehrs gegründet ist, setzt eine sehr genaue persönliche Kenntnis der Hausierer seitens des Fabrikanten voraus; oft genug wird dieses Vertrauen in übler Weise gelohnt und muß von dem Lieferanten mit em-

pfindlichen Verlusten bezahlt werden, dadurch daß der Hausierer nach Bezug des ersten — kreditierten — Postens nichts mehr von sich hören läßt. —

Nachdem so, wie wir gesehen, die Verbindung mit dem Fabrikanten angeknüpft ist, begiebt sich der Hausierer auf den Weg nach seinem Absatzgebiet, den er teils hausierend, teils per Eisenbahn zurücklegt. Nur ein geringer Prozentsatz benutzt hierzu, wie überhaupt zu seinem Handel, eigenes Fuhrwerk; doch ist dann ausnahmslos eine Mehrzahl von Personen beteiligt.

Der Wirkungskreis der Krawarner erstreckt sich durch ganz Deutschland bis an die Grenzen Frankreichs. Der einzelne Hausierer jedoch wählt sich, wie erwähnt, ein ziemlich eng begrenztes Feld seiner Thätigkeit, für dessen Auswahl oft die entgegengesetztesten Gesichtspunkte in Betracht kommen. So sucht z. B. der eine gerade Gegenden auf, wo er seine in landwirtschaftlichen Betrieben beschäftigten Stammesgenossinnen in größerer Zahl zu treffen weiß, um durch Bekanntschaft und Verwandtschaft sich den Verkauf zu erleichtern, während der andere vornehmlich diese Orte meidet, weil er bei seinen eigenen Landsleuten eine intimere Kenntnis der Warenpreise voraussetzt, als es ihm unter Umständen erwünscht sein kann. In Betracht zu ziehen ist hierbei, daß der Verkauf eine gewisse Überredungskunst und eine garnicht unbedeutende Menschenkenntnis erfordert. Wollte sich z. B. ein Hausierer einer Frau gegenüber einfallen lassen, einen, wenn auch noch so niedrigen, festen Preis zu nennen, von dem er nichts mehr ablassen könnte, er würde auch nicht für einen Groschen seiner Waren absetzen.

Eine der Hauptschwierigkeiten bei dem Betriebe des Hausiergewerbes besteht in der rechtzeitigen und andrerseits nicht übermäßigen Ergänzung des Warenvorrats. Da der Hausierer meist Plätze aufsucht, an denen Bahn oder sonstige Verkehrsmittel nicht bestehen, ist er genötigt seinen Vorrat an Waren stets mit sich zu führen.

Er nimmt im allgemeinen nur wenig mehr Ware mit, als er glauben kann, nach Lage der Dinge in einer Woche abzusetzen und ist dann darauf bedacht nach Ablauf dieser Zeit an den Ort zu gelangen, den er gleich bei seiner Ankunft in der Mitte seines Absatzgebietes dort ausgesucht hat, wo ihm die verhältnismäßig besten Verkehrsmittel zu Gebote stehen. Hier hat er seinen Warenvorrat, soweit er ihn nicht mitnehmen konnte, bei einem Gastwirt gegen billiges Entgelt zurückgelassen und hier empfängt er auch die aus der Fabrik bestellten Waren, um seinen Vorrat zu ergänzen. Naturgemäß ist es, daß sich dieser Ort mehrmals im Jahre ändert.

Der durchschnittliche Wochenumsatz eines einzelnen Hausierers mag sich auf 60—80 Mk. belaufen. Diese Zahl kann jedoch keinen Anspruch auf absolute Genauigkeit und Richtigkeit machen, da einesteils die Leute in ihren

Mitteilungen hierüber sehr verschlossen sind, andrerseits die Fabrikanten doch immer nur den Umsatz in ihrem einzelnen Artikel genau feststellen können, während jeder Hausierer mehrere Artikel mit sich führt.

Als Überschuß, den das Hausiergewerbe abwirft, dürfte bei guter und umsichtiger Wirtschaftsführung, nach Bestreitung der eigenen Lebensbedürfnisse während des Hausierens sowie der Kosten für die zu Haus zurückgebliebene Familie, der Betrag anzusehen sein, der, wie oben erwähnt, von vornherein als Sparpfennig bei dem Fabrikanten sich ansammelt. Es ist sicherlich aber anzunehmen, daß es hier wie auf jedem anderen Gebiet besonders befähigte, intelligente Leute giebt, die durch wesentlich höhere Umsätze auch höhere Erträge erzielen und Geldmittel erwerben, die zum großen Teil in der Heimat zur Anschaffung von immobilem Eigentum, Haus und Land, verwendet werden und so den Hausierer seßhafter machen. Eine Folge davon ist, daß in Krawarn Grund und Boden stetig im Preise steigen.

In den letzten Jahren hat der Hausierhandel stetig zugenommen und sind die Gründe hierfür in folgendem zu suchen:

Bei der Verschärfung der socialen Gegensätze bevorzugt die Arbeiterbevölkerung den ihr näher stehenden Hausierer, bei welchem sie ja im allgemeinen keineswegs schlechter oder teurer kauft als in den stehenden Geschäften und der sie ja sogar der Mühe enthebt, auf den Einkauf der notwendigen Gegenstände zeitraubende Gänge zu verwenden. Von Einfluß mag ferner das Gesetz über die Sonntagsruhe gewesen sein, das einen großen Teil der Landbewohner förmlich zwingt bei den Hausierern zu kaufen, da ihm jetzt nicht mehr die Möglichkeit geboten ist, an den Sonntagnachmittagen in der Stadt einzukaufen.

Sonach haben wir gesehen, daß der Hausierhandel denjenigen, die sich mit ihm beschäftigen, einen verhältnismäßig sicheren und lohnenden Erwerb bietet, dem auch, wie er von unseren Krawarnern betrieben wird, schwerwiegende Bedenken in sittlicher und wirtschaftlicher Beziehung nicht entgegenstehen. Es ist dies um so höher zu veranschlagen, als durch ihn einem ärmeren Teil der Bevölkerung Nahrung und Unterhalt gewährt wird. Andrerseits darf nicht außer Acht gelassen werden, daß durch den Hausierhandel den stehenden Geschäften in kleineren Städten und auf dem Lande eine sehr scharfe Konkurrenz gemacht wird. Unter dieser Konkurrenz haben naturgemäß am meisten diejenigen Kaufleute zu leiden, die aus Bequemlichkeit oder mangelnder Intelligenz den Forderungen der Zeit nicht genügend Beachtung schenken.

II.

Nördliches Deutschland.

---

3. Das Hausiergewerbe im westlichen Eiderstedt.

(Provinz Schleswig-Holstein.)

Von **Hinrich Asmus** in Garding.

1. Einleitung.

Der Kreis Eiderstedt, an der Westseite der Provinz Schleswig-Holstein gelegen, bildet den südwestlichen Teil des früheren Herzogtums Schleswig und umfaßt die gleichnamige Halbinsel zwischen der Eidermündung und dem Heverstrom. Die westliche Hälfte des Kreises liegt dieser Untersuchung zu Grunde. Zur Ergänzung und zum Vergleich sind gelegentlich die Verhältnisse des Güterdistrikts der ostholsteinischen Kreise Plön und Oldenburg und des benachbarten Fürstentums Lübeck herangezogen.

Das Material für die vorliegende Monographie habe ich teils durch mündliche, teils durch schriftliche Erkundigungen bei den an dieser Frage in erster Linie interessierten Personen gewonnen: den Hausierern selbst, den Inhabern stehender Gewerbebetriebe, dem kaufenden Publikum und — den Gastwirten, bei denen Hausierer zu logieren pflegen. Letztere haben mir über manche Punkte Auskunft gegeben, über die mir die Hausierer aus Mißtrauen die Auskunft verweigerten oder falsche Angaben machten. Überhaupt waren die Hausierer sehr zurückhaltend in ihren Aussagen, besonders wenn ich ihnen offen erklärte, zu welchem Zweck ich meine neugierigen Fragen stellte. Sie fürchteten offenbar, unter dem Eindruck der letzten Novelle zu Titel III. der Gew.-O., neue Beschränkungen ihrer Thätigkeit; an die Möglichkeit, daß die Erhebungen zu ihren Gunsten oder wenigstens nicht zu ihren Ungunsten ausfallen könnten, schienen sie gar nicht zu denken. Sonst aber habe ich überall das bereitwilligste Entgegenkommen gefunden und ich spreche allen, die mich durch Mitteilungen erfreut haben, an dieser Stelle meinen ergebenen Dank aus.

2. Geschichtlicher Rückblick.

Der Fremde, der Eiderstedt während der nassen Jahreszeit bereist, wird häufig Gelegenheit haben sich über die bösen Wege zu ärgern oder, je nach seinem Temperament, sich mit Gleichmut und Humor darüber hinwegzusetzen. Es wird ihm nur einen geringen Trost gewähren, wenn er erfährt, daß es früher viel schlimmer war. In der That gehörte es nicht zu den Seltenheiten, daß die Bewohner eines Hofes, wenn sie auf einen der Nachbarhöfe zum Abendbrot eingeladen waren, daß der Gardinger Arzt, wenn er Kranke auf dem Lande besuchen wollte, nicht den Wagen benutzen konnten, sondern zu Pferde steigen mußten. Man hätte nun glauben sollen, daß bei so erschwertem Verkehre der Hausierhandel sich kräftig entwickelt hätte. Dies war jedoch nicht der Fall. Drei Gründe mögen hierfür maßgebend gewesen sein. Erstens waren die Bedürfnisse geringer als jetzt. Zweitens wurde vieles im Hause hergestellt, was man heutigen Tages vom Gewerbetreibenden kauft. Das Spinnrad gehörte noch nicht zu den Altertümern, der Webstuhl gab noch lohnenden Verdienst, Bäuerin und Magd waren stolz auf ihre „eigengemachten" Sachen. Drittens aber erforderten die schlechten Wege und Stege einen kräftigen Körper, das feuchte, leicht Fieber erzeugende Klima eine feste Gesundheit vom Hausierer, so daß schwächliche Personen während des größeren Teils des Jahres von diesem Erwerbszweige ausgeschlossen waren. Im Jahre 1839 wurde überdies jede weitere Entwicklung des Hausierhandels gesetzlich gehemmt. Er wurde nämlich durch Gesetz vom 27. Nov. 1839[1] von der dänischen Regierung verboten. Nur solchen Hausierern, die bis 1839 ihren Broterwerb damit gesucht hatten, wurde ein besonderer Konsens erteilt, der mit ihrem Tode erlosch. Nach der Annexion durch Preußen blieb zunächst alles beim alten. Die Verordnung vom 23. Sept. 1867 regelte nur den Betrieb stehender Gewerbe. Erst mit der Einführung der Gew.O. des Norddeutschen Bundes vom 21. Juni 1869 trat eine völlige Änderung ein. Der „Gewerbebetrieb im Umherziehen" stand jetzt jedem frei, der die wenigen vom Gesetz vorgeschriebenen Bedingungen erfüllte. Es war nur natürlich, daß der Hausierhandel rasch an Ausdehnung gewann und dem stehenden Gewerbebetriebe eine bitter empfundene Kon-

[1] Ein mir befreundeter Herr in Garding gab 1838 als Jahr des Verbots an. Ich habe jedoch in dem Realregister over Love og Rescripter m. m. 1660 bis 1892 (Kjoebenhavn 1895) nur das obige Gesetz gefunden, das unter dem Titel „Pl. ang. Omløben med Varer § 3 ang. Straf for den Handlende, der holder Omløbere" aufgeführt ist. Leider war es mir nicht möglich, das Gesetz selbst aufzutreiben, so daß ich über den näheren Inhalt nichts anzugeben vermag.

kurrenz bereitete[1]. Die Zunahme der Bedürfnisse, die Abnahme des Hausfleißes, vor allem aber der lebhafte Aufschwung, den die Verbesserung der Wege in den siebziger Jahren nahm (z. B. sind die meisten Chausseen von 1874—1880 gebaut worden), begünstigten diese Entwicklung. Andrerseits aber wirkten besonders zwei Momente der Ausdehnung des Hausierhandels entgegen. Erstens machten die besseren Wege, wie sie dem Hausierer seine Wanderung erleichterten, es auch dem Landbewohner leichter, in die Stadt zu kommen und hier seinen Bedarf zu decken. Und zweitens wirkte die Konkurrenz, die sich die Hausierer selber machten, auf ihre Verminderung hin, indem manche, die dies Gewerbe ergriffen hatten, weil sie sich so auf bequemere Art durchzuschlagen hofften, es aus Mangel an genügendem Absatz bald wieder aufgaben. So hatte der Hausierhandel bereits seinen Höhepunkt überschritten, als das Gesetz betreffend Abänderung der Gew.O. vom 1. Juli 1883, dessen Kern eine strengere Ordnung des Gewerbebetriebes im Umherziehen bildete, in Kraft trat. Das Gesetz hat nach meiner Ansicht überhaupt keinen nennenswerten Einfluß auf die Ausbreitung des Hausiergewerbes gehabt. Zwar kann ich keinen statistischen Beweis dafür erbringen, aber alle, mit denen ich darüber gesprochen, haben mir übereinstimmend versichert, daß der Hausierhandel im letzten Jahrzehnt weder merklich zu- noch abgenommen habe[2]. Daran hat auch das Gesetz über die Sonntagsruhe nichts geändert, wohl deshalb, weil die Landleute auch schon vorher weniger am Sonntag als vielmehr am Dienstag, dem Wochenmarktstage, nach Garding, der einzigen Stadt des westlichen Eiderstedt, zu kommen pflegten, um Einkäufe zu machen. Ich bin damit in der Gegenwart angelangt und gehe nun zu meiner eigentlichen Aufgabe über.

---

[1] „Nach 1869 lief alles, was Beine hatte. Juden und Judengenossen machten das Land mit ihren Imitationsartikeln unsicher. Die Industrie unterstützte sie darin, arbeitete Halbleinen mit leinenartiger Appretur, die vielfach als Ganzleinen verkauft wurden; Schoddy wurde statt Wolle oder in Verbindung mit dieser zu Anzugstoffen verarbeitet. Wenn den Käufern die Augen aufgingen, waren die Menschenfreunde meistens schon weit genug weg, als daß der Arm des Gesetzes sie erreichen konnte, oder die Hereingefallenen schwiegen mit ihrem Schaden still. Auf diese Weise wurde das Hausieren zu einer Plage für die Landbewohner und gleichzeitig zu einer lästigen Konkurrenz für stehende reelle Geschäfte." Charakteristische, wenn auch vielleicht etwas einseitige Schilderung eines sachkundigen Geschäftsmannes, der die damalige Zeit mit erlebt hat.

[2] Ein Landwirt im östlichen Holstein sprach die Vermutung aus, daß in den letzten zehn Jahren eine Zunahme stattgefunden habe, ein Bericht aus dem Fürstentum Lübeck ließ die Frage unentschieden. Man darf also wohl annehmen, daß auch hier keine erhebliche Veränderung eingetreten ist.

3. Schilderung des Hausiergewerbes.

Das Untersuchungsgebiet ist fast ausschließlich Absatzgebiet für fremde Hausierer. Im westlichen Eiderstedt giebt es nur wenige Personen, die sich mit dem Hausieren befassen. Es sind ein Scherenschleifer und ein Böttcher vom Lande und drei Kaufleute in Garding. Das Hausieren dient ihnen zur Unterstützung ihres stehenden Gewerbebetriebes.

Der Scherenschleifer macht seine Wanderung zweimal, der Böttcher einmal im Jahre. Beide kommen über die Grenzen des Kreises nicht hinaus. Der Böttcher erscheint im Frühjahr, bevor die Milchgefäße neue Farbe erhalten, um etwa nötig gewordene Reparaturen zu machen.

Die Kaufleute vertreiben vorwiegend sogenannte Kolonialwaren. Einer fährt einmal, der zweite zweimal und der dritte dreimal wöchentlich aufs Land. Der letzte, der ein altes, schwaches Pferd vorm Wagen hat, hört im Herbst, wenn die Wege schlecht werden, mit dem Hausieren auf und fängt erst im Frühjahr wieder an. Sie haben jeder ihren bestimmten Distrikt, den sie regelmäßig befahren. Der zweite hat weitaus den größten Absatz. Er besucht die von Garding am weitesten entfernten Kirchspiele, Westerheer, St. Peter und Ording. An den besten Tagen verkauft er für 4—500 Mk. Während die beiden andern ohne Hilfspersonen und mit einem Pferde hausieren, nimmt dieser noch einen Mann mit und hat zwei Pferde vor dem Wagen. Sie nehmen dieselben Preise wie in der Stadt und geben ihren Kunden Kredit. Das Hausieren dient in nicht geringem Maße dem Zweck, die Kundschaft festzuhalten.

Ich wende mich jetzt zu den fremden Hausierern. Zum Teil kommen sie aus schleswig-holsteinischen Städten und Flecken, zum Teil aus West- und Mitteldeutschland: Hannover, Westfalen, Hessen-Nassau und Thüringen. Der einzige Vertreter des Auslandes ist der Slovak mit seinen Mausefallen. In der Regel sind es Männer, Frauen bilden die Ausnahme. Fast alle stehen im besten Lebensalter, von 25 bis 50 Jahren, die meisten sind verheiratet und haben Kinder. Schwächlinge oder gar Krüppel kommen meines Wissens unter ihnen nicht vor. Ihr Beruf, der sie zwingt, täglich mit schwerer Last zu wandern, einerlei ob Weg und Wetter gut oder schlecht ist, verlangt Körperkraft und Gesundheit.

Über ihre Vermögensverhältnisse habe ich nur wenig erfahren. Einer wurde mir als wohlhabend bezeichnet, die meisten schienen in geordneten Verhältnissen zu leben. Einige waren im Besitz eines Hauses mit Gartenland, andere wohnten zwar zur Miete, besaßen aber ein Schwein oder eine Kuh, für die dann Land gepachtet wurde, nur wenige hatten mit Nahrungs-

sorgen zu kämpfen[1]. Über mehrere Hausierer in Eutin wurde mir folgendermaßen berichtet: „Sie leben alle in guten Verhältnissen, weit besser als ein Arbeiter; Sonntags gehen sie in anständigem Rock ins Wirtshaus, im Sommer auch mit Familie in die benachbarten Vergnügungsorte. Haus besitzt keiner, Ackerland auch nicht, sie haben aber Gartenland gepachtet und besitzen Schwein und Ziege." Wenn ich noch erwähne, daß die Hausierer durchweg gut und sauber gekleidet sind, daß nur ein kleiner Bruchteil von ihnen in der Herberge zu logieren pflegt, so kann das nur zur Bestätigung der obigen Angaben dienen.

Es scheint, daß die Hausierer mit ihrem Gewerbe meistens keine andere Erwerbthätigkeit verbinden. Mir ist nur ein Fall bekannt geworden, wo der betreffende bei besonderen Gelegenheiten, wie Tierschau, Vogelschießen 2c. als Kellner thätig war. Ich muß allerdings hinzufügen, daß ich in einer großen Zahl von Fällen überhaupt nichts hierüber erfahren habe, was bei Leuten, die ihren Wohnsitz in der Fremde haben, ja nicht verwunderlich ist. Aus demselben Grunde habe ich nur verhältnismäßig wenige zuverlässige Mitteilungen darüber erhalten, ob und in welcher Weise die Angehörigen des Hausierers während seiner Abwesenheit erwerbthätig sind. In zwei Fällen suchten und fanden die Frauen oft Beschäftigung als sogenannte Morgenfrauen, d. h. sie besorgten die groben Hausarbeiten in solchen Hausständen, wo kein Dienstmädchen gehalten wurde. Sonst habe ich auf meine hierauf bezügliche Frage stets eine verneinende Antwort erhalten. Ich vermute deshalb, daß die Unterhaltung ihrer Familie in der Regel den Hausierern selbst zufällt. Diese beiden Momente, daß die Hausierer selbst den Hausierhandel als einzigen Erwerbszweig betreiben und daß ihre Angehörigen wenig oder gar nicht erwerbthätig sind, dürften es denn auch erklären, daß jene mit kurzen Unterbrechungen sich das ganze Jahr hindurch auf der Wanderschaft befinden.

In Eiderstedt werden fast nur gewerbliche Produkte vertrieben: Steinzeug, Körbe, Schuhwaren, vor allem Kurzwaren, wie einfache Messer und Gabeln, Löffel von billigem Metall, Taschenmesser, Nadeln, Knöpfe, Toilette-seife, Kämme, Hand- und Taschenspiegel, Bürsten aller Art, Wichse 2c., ferner Leinen-, Baumwollen- und Wollwaren. Ein Hausierer bietet Hasel- und Wallnüsse, Backobst und Vanille feil. Der Handel mit Wollwaren

[1] Von einem erzählte mir die Herbergswirtin in Garding, daß er während der ganzen Zeit, die er nach dem Abendbrot noch in der Gaststube zubringe, einen einzigen Schnaps zu 10 Pf. trinke, und sie war völlig überzeugt, daß hier nicht Geiz, sondern notgedrungene Sparsamkeit vorliege.

hat in den letzten drei Jahrzehnten stark zugenommen. Das erklärt sich hauptsächlich daraus, daß auch auf dem Lande die Frauen immer seltener spinnen. Zu gleicher Zeit hat der Leinenhandel einen bedeutenden Rückgang erfahren. Hier sind besonders die Produktion wohlfeilerer Stoffe, des Halbleinens und der baumwollenen Hemdentuche, und Reformen in der Bekleidung (Jäger, Lahmann) von Einfluß gewesen.

Die Waren werden am häufigsten aus Handelsgeschäften bezogen, weniger oft aus der Fabrik[1], vereinzelt stammen sie aus Auktionskäufen und Jahrmarktsresten. Die Hausindustrie scheint kaum noch in Betracht zu kommen[2]. Unter den Handelsgeschäften sind Grossisten und Detaillisten ziemlich gleichmäßig vertreten. In der Regel wird der zahlungsfähige Hausierer da kaufen, wo er am wohlfeilsten kauft. Dies braucht nicht immer eine Fabrik zu sein. Bekanntlich ist es zuweilen vorteilhafter, beim Grossisten als von der Fabrik zu kaufen, ja es kommt vor, daß Grossisten die Ware eines Fabrikanten billiger anstellen als dieser, was natürlich in den gemachten Abschlüssen seinen Grund hat. Aber auch Detailgeschäfte sind nicht ausgeschlossen. Hier sammelt sich manchmal Unverkäufliches an, was ein geschickter Hausierer, der in alle Schichten der Bevölkerung kommt, leichter zu Geld macht als das stehende Geschäft, dem es oft an dem zur Abnahme solcher Sachen sich eignenden Publikum fehlt. Die kleineren Hausierer beziehen ihre Artikel sogar durchweg vom Detaillisten.

Die Hausierer vertreiben ihre Waren auf eigene Rechnung, von Lohnhausiererei habe ich nichts gehört. Hilfspersonen werden nur von einem einzigen Hausierer verwandt, einem Leinenhändler, der jährlich einmal nach Garding kommt und von hier aus durch 3—4 junge Burschen oder Mädchen, die er mitbringt, in der Stadt und den umliegenden Kirchspielen seine Ware ausbieten läßt. Dies ist zugleich einer der wenigen Fälle, wo zur Beförderung von Mensch und Ware Fuhrwerk benutzt wird. Es sind nämlich außerdem nur noch drei Hausierer, die Fuhrwerk benutzen, ein Schuhwaren-,

[1] Zwar gaben die meisten Hausierer, die ich nach der Bezugsquelle ihrer Waren fragte, mir die prompte Antwort: Aus der Fabrik. Wenn ich aber näher nachforschte, so stellte sich in der Regel heraus, daß sie mir die Unwahrheit gesagt hatten. Zuweilen mag jene Angabe aus Unhöflichkeit oder Eitelkeit entsprungen sein, ich vermute jedoch, daß öfter ein anderes Motiv hier maßgebend gewesen ist, der Wunsch nämlich, in den Käufern die Meinung zu erwecken, daß die Waren als direkt aus der Fabrik bezogen ausnahmsweise billig seien.

[2] Früher stammte der größte Teil der Leinenwaren, mit denen hausiert wurde, von Hausindustriellen in Hannover und Westfalen, viele wollene Sachen waren Erzeugnisse der Hausindustrie in Nordschleswig.

ein Korbwaren- und ein Thonwarenhändler; hier empfiehlt die Art der Waren den Wagentransport. Alle andern gehen zu Fuß. Ihre Waren tragen sie gewöhnlich in einem Kasten oder Korbe auf dem Rücken, zuweilen schlagen sie sie auch in Wachstuch ein, einer gebraucht zwei große Handtaschen dazu. Den Ersatz für die verkauften Waren lassen sie sich entweder postlagernd oder, wenn sie längere Zeit bleiben, in ihr Quartier schicken.

Mit wenigen Ausnahmen sind es dieselben Hausierer, die regelmäßig ein-, zweimal im Jahre und öfter in Garding erscheinen. Einer, aus dem Nachbarkreise Norderdithmarschen, kommt sogar einmal wöchentlich. Garding ist der naturgegebene Ausgangspunkt für ihre Wanderungen. Mitten in der Landschaft gelegen, ist es mit allen umliegenden Ortschaften durch Chausseen, mit der nächsten kaum 11 km östlich liegenden Stadt Tönning durch eine Eisenbahn verbunden. Die meisten Kirchspiele sind 3—4 km entfernt, über 7,5 km nur drei, davon das weiteste etwa 10 km. Deshalb ist es dem Hausierer in der Regel möglich, abends in die Stadt zurückzukehren, was er auch gewöhnlich thut, da er hier billiger logiert als in den Dorfkrügen. Wie schon in anderm Zusammenhange gesagt wurde, suchen verhältnismäßig wenige die Herberge auf, bei weitem die Mehrzahl quartiert sich in den Gastwirtschaften mittleren Ranges ein.

Die Dauer ihres Aufenthaltes richtet sich im allgemeinen nach der Größe des Absatzes. Im einzelnen treten hier die größten Verschiedenheiten hervor. Ein Hausierer aus Nordschleswig, der ausschließlich mit Wollwaren handelt, hat im Vorwinter zuweilen eine ganze Woche in dem kleinen Garding, einer Stadt von ca. 1700 Einwohnern, zu thun und dann noch drei bis fünf Wochen auf dem Lande. Dagegen brauchen andere nicht einmal acht Tage, um mit dem ganzen Kreise fertig zu werden; natürlich kommen sie dann nicht überall, sondern nur da, wo sie nach früheren Erfahrungen auf lohnenden Absatz rechnen können.

Auf die Größe des Absatzes üben sehr mannigfache Faktoren einen Einfluß aus: die örtlichen Verhältnisse, die Zeit, wo hausiert wird, die persönlichen Eigenschaften des Hausierers, die Preiswürdigkeit seiner Waren, die wirtschaftliche Lage der Bevölkerung.

Unter den örtlichen Verhältnissen kommt zunächst die Lage und Ausdehnung des stehenden Gewerbe- und Handelsbetriebes in Betracht. Es ist klar, daß ceteris paribus ein Dorf, in dem es nur einen Krämer giebt, wo der Schmied und wenige Bauhandwerker das ganze Gewerbe repräsentieren, für den Hausierer ein reicheres Absatzfeld bildet als eine Stadt, in der alle wichtigeren Handwerke vertreten sind, in der ein Dutzend Handelsgeschäfte sämtliche gangbaren Artikel feilbieten. So

pflegen die Kurzwarenhändler in Garding nicht zu hausieren, weil der Absatz die aufgewendete Zeit nicht lohnt. Im Dorfe Tating, wo Handel und Gewerbe eine größere Ausdehnung haben als in den andern Dörfern, wird auch verhältnismäßig weniger abgesetzt. Nach dem mehrfach angezogenen Bericht aus dem Fürstentum Lübeck beschränken die Eutiner Hausierer ihre Thätigkeit auf die Dörfer und Güter. Der Höker im Dorf hält gewöhnlich nur solche Waren feil, die zu den täglichen Verbrauchsgegenständen gehören, wie Thee, Kaffee, Zucker, Essig, Petroleum, Seife ꝛc., also größtenteils Artikel, die der Hausierer nicht führt. Für alle andern Waren ist der Landbewohner auf Gardinger Geschäfte oder auf den Wanderhandel angewiesen[1]. Sämtliche Artikel, mit denen der Hausierer handelt, sind auch in Garding zu haben. Die Preise sind im großen und ganzen die gleichen. Korb- und Thonwaren kauft man vorteilhafter beim Hausierer, dem man jedoch für manche Artikel höhere Preise zahlen muß als dem Kaufmann in der Stadt. Ich selber war Zeuge, wie ein Hausierer für ein Kartoffelschälmesser 25 Pf. verlangte, das in Garding nur 15 Pf. kostete. Aus Ostholstein wurde mir sogar ein Fall mitgeteilt, wo für ein Stück der gewöhnlichsten Toiletteseife vom Hausierer doppelt so viel gefordert wurde als in der nächsten Stadt. In der Regel handelt es sich dabei um Gegenstände von geringem Werte, besonders solche, über deren Preise die Frauen, die ja die Einkäufe zu machen pflegen, nicht genau orientiert sind — und sind sie's, so hat der Hausierer noch immer die Ausrede, daß seine Ware auch um so viel besser sei als sie teurer sei, übrigens handle es sich ja nur um eine geringfügige Summe, und so erreicht er gewöhnlich seinen Zweck.

Wenn man demnach bei den ansässigen Kaufleuten meistens ebenso vorteilhaft, manchmal noch vorteilhafter kauft als beim Hausierer, wenn ferner jene Kredit geben, dieser sofortige Zahlung verlangt, so entsteht die Frage: Woher kommt es, daß nicht nur auf dem Lande, sondern auch in der Stadt noch so viel vom Hausierer gekauft wird? Um hierauf Antwort geben zu können, ist es zweckmäßig, erst die weitere Frage zu beantworten: Welchen Schichten der Bevölkerung gehört das vom Hausierer kaufende Publikum vorzugsweise an? Es ist, ganz allgemein gesprochen, hauptsächlich der „kleine Mann,“ der dem Wanderhändler seine Ware abkauft: Arbeiter, Unterbeamte, Handwerker, kleine und mittlere Bauern, Fischer, namentlich aber die Dienstboten.

Diese Kreise betrachten den Hausierer teils als auf gleicher teils als

[1] Die nicht zahlreichen Fälle, wo direkt aus der Fabrik oder aus großstädtischen Magazinen bezogen wird, lasse ich unberücksichtigt.

auf niedrigerer gesellschaftlicher Stufe stehend und legen sich im Verkehr mit ihm nicht mehr Zwang auf als gegenüber gleich oder niedriger gestellten Personen üblich ist. Man läßt ihn unbedenklich alles auspacken, sich alles zeigen — und er thut dies meistens nur zu gern, hat er dann doch Gelegenheit, seine Ware anzupreisen, auf die verschiedenen Artikel aufmerksam zu machen, vielleicht eine Lücke im Bedarf in Erinnerung zu bringen. Man geniert sich nicht nach Herzenslust an den Waren zu mäkeln und versucht vom Preise etwas „abzuhandeln". Namentlich der Landbewohner mag gern dingen. Er ist daran gewöhnt, wenn er sein Vieh, sein Korn, seine Wolle verkauft, und stellt in dieser Voraussicht die Preise schon entsprechend höher an. Er hält es für selbstverständlich, daß man ihm gegenüber dieselbe Taktik zur Anwendung bringt und macht darnach sein Angebot. Freilich giebt es unter den Hausierern nicht sehr viele, die sich dingen lassen, die meisten halten feste Preise und lassen nur beim Verkauf größerer Posten etwas ab. Eine Ausnahme machen die Hausierer, die gelegentlich mit Herrenkleiderstoffen nach Eiderstedt kommen. Diese lassen sich regelmäßig dingen [1] und sind so dafür bekannt, daß man, was sonst nicht für anständig gilt, ihnen gleichmütig die Hälfte dessen, was sie gefordert haben, bietet. Zuweilen ist der Stoff auch dann noch zu hoch eingeschätzt.

Zwar sind dies lauter Dinge, die dem Käufer auch gegenüber den stehenden Geschäften frei stehen, aber die kleinen Leute, besonders die ländliche Bevölkerung, fühlen sich hier im fremden Hause, genieren sich ein Stück nach dem andern sich solange vorlegen zu lassen, bis ein passendes kommt, und kaufen oft nur, weil sie „nicht so wieder weggehen mögen". Sie handeln daher lieber mit dem Hausierer. Den haben sie im eigenen Hause, sie können sich mit ihren Angehörigen beraten, ob ein Artikel gekauft werden soll, ob in der angebotenen Art, ob zu dem geforderten Preise, und sie machen sich keine Gewissensbisse, wenn sie schließlich überhaupt nichts kaufen.

Zu den örtlichen Verhältnissen, die den Absatz des Hausierers beeinflussen, gehört ferner die Länge des Weges, der die Landleute vom nächsten Dorfe und namentlich von Garding trennt. In der Stadt kann die Hausfrau, wenn sie bemerkt, daß ihr irgend etwas im Haushalt fehlt, unver-

---

[1] Als charakteristisches Beispiel für das Geschäftsgebaren dieser Händler — im Volksmunde heißen sie schlechtweg „Juden," wobei nicht an die Rasse, sondern an ihre Schachereigenschaften gedacht wird — führe ich folgenden verbürgten Fall an: Ein solcher Händler verkaufte in demselben Hause an den Sohn des Hauses und an den Knecht den gleichen Anzugstoff. Im Vorderhaus ließ er sich von ersterem schon einige Mark abhandeln, im Hinterhaus von dem Knecht dann noch weitere 8 Mk.

züglich ins nächste Geschäft gehen und das Fehlende einkaufen. Die Hausfrau auf dem Lande kann dies auch, wenn sie im eigentlichen Dorfe wohnt und wenn der betreffende Gegenstand hier überhaupt zu haben ist. Alle aber, die weiter entfernt wohnen, die Bewohner der zahlreichen zerstreut liegenden Höfe, die Anwohner der Deiche, können es in der Regel nicht, thun es wenigstens selten. Sie sagen sich: der Gang in die Stadt kostet zu viel Zeit, die Sache hat noch keine Eile, ich warte bis zum nächsten Markttage, wo ich doch zur Stadt gehe. Kommt nun vorher ein Hausierer, so begegnet er einer vorhandenen Nachfrage, die dann bei ihm gedeckt wird. Diese theoretischen Betrachtungen finden ihren praktischen Ausdruck darin, daß die Hausierer um so mehr absetzen, je größer die Entfernung von der Stadt wird, eine Thatsache, die mir auch für Ostholstein bestätigt wurde.

Als zweiten auf die Höhe des Absatzes einwirkenden Faktor nannte ich die Zeit, wo hausiert wird. Die lohnendste Zeit für den Hausierer stellen die ersten Wochen nach dem 12. Mai und 12. November dar. Am 12. Mai, teilweise auch am 12. November, findet der Gesindewechsel statt. Die Dienstboten erhalten Lohn und geben, da sie noch aus dem Vollen schöpfen, leichter einen Groschen aus. Oft müssen Lücken in der Garderobe ausgefüllt werden, mit dem Antritt einer neuen Stellung sind zuweilen besondere Anschaffungen verknüpft, es ist die Zeit des größten Absatzes in Leinen-, Baumwollen- und Wollwaren. Im östlichen Holstein und im Fürstentum Lübeck liegen die Verhältnisse ähnlich, nur daß hier der Gesindewechsel am 1. Mai und 1. November stattfindet und die Zahl des Gesindes, entsprechend der Art des landwirtschaftlichen Betriebes, der hauptsächlich auf Körnerbau und Milchwirtschaft gerichtet ist, bei weitem größer ist als in dem überwiegend Weidewirtschaft treibenden Eiderstedt. Mit dem 12. November schließt bei uns das Rechnungsjahr. Wer Waren oder Leistungen auf Kredit gegeben hat, was bei den Handwerkern die Regel ist, verlangt jetzt Bezahlung. Es kommt Geld unter die Leute, und da der Winter vor der Thür steht, so blüht das Geschäft in Wollsachen. Der Hausierer kennt diese Termine genau und pflegt sich dann regelmäßig einzustellen.

Die Höhe des Absatzes wird drittens nicht unwesentlich durch die persönlichen Eigenschaften des Hausierers bestimmt, die Art seines Auftretens, seine Gewandtheit im Verkehr mit dem Publikum, das Geschick die Leute kauflustig zu machen. Verlangt man vom ortsansässigen Kaufmann, in dessen Geschäft man geht mit der Absicht zu kaufen, ein stets gleichmäßig höfliches und zuvorkommendes Wesen, so verlangt man das erst recht vom Hausierer, der unaufgefordert ins Haus kommt, um zu verkaufen. Er mag auf neun Stellen abgewiesen sein, trotzdem muß er auf der zehnten ein freundliches

Gesicht zeigen; er darf keinen Mißmut äußern, auch wenn er seine sämtlichen Waren hat auspacken müssen, um schließlich eine Kleinigkeit, vielleicht garnichts, zu verkaufen. Am besten sind die daran, die über einen gesunden Mutterwitz, einen launigen Humor verfügen. Wer sich mit einem derben Witz bei dem Eiderstedter einführt, hat ihn trotz seiner sonstigen Zurückhaltung schon halb gewonnen. Besitzt der Hausierer neben diesen Eigenschaften noch die Gabe in richtiger Weise seine Waren anzupreisen, so wird er in den allermeisten Fällen Erfolg haben. Ich habe diese Beobachtung zuerst bei einem Kurzwarenhändler aus Thüringen gemacht[1], sie aber später bei andern bestätigt gefunden, auch nach der Kehrseite hin. Ich habe mehrfach feststellen können, daß man solchen Leuten Sachen abgekauft hatte, für die durchaus noch kein Bedürfnis vorhanden war. Man sagte mir dann gewöhnlich: „Ich mochte den Mann nicht so wieder weggehen lassen“ oder: „Der Mann will auch leben“ und ähnliches — ich bin aber fest überzeugt, wäre der Mann mürrisch oder weniger redegewandt gewesen, so hätte man nichts gekauft.

Wenn ich als vierten für den Absatz des Hausierers wichtigen Faktor die Preiswürdigkeit seiner Waren anführte, so bezieht sich das nicht auf solche, die nur gelegentlich zu uns kommen. Wer nicht wiederzukommen beabsichtigt, der hat nicht das gleiche Interesse daran, den Leuten preiswerte Waren zu verkaufen, wie der, der auch noch später mit ihnen Geschäfte machen will. Bei jenen heißt es „Augen für Geld“. Da aber meistens nur das geübte Auge des Fachmannes eine Ware auf ihren Wert beurteilen kann, so hat mancher Käufer Gelegenheit, das Wort „Durch Schaden wird man klug“ an sich zu erproben. Anders liegt die Sache bei denen, die jedes Jahr, vielleicht mehrmals im Jahre, in dieselbe Gegend kommen. Diesen gebietet schon die geschäftliche Klugheit das Publikum reell zu bedienen, weil man sonst das nächste Mal nicht wieder von ihm kaufen würde. Welche Empfehlung es für einen Hausierer ist, wenn es von ihm heißt, daß er gute Waren führt, das beweist am besten der Absatz jenes Wollwarenhändlers aus Nordschleswig, von dem ich berichtete, daß er allein im Vorwinter 1—1½ Monate in Garding und Umgegend zu thun habe. Diesen Ruf hat er ursprünglich dadurch erlangt, daß er Erzeugnisse der Nordschles-

---

[1] Der Mann nahm in der That durch sein offenes Wesen und seinen fröhlichen Humor sofort für sich ein, er wußte seine Worte zu machen und verstand es die Kauflust anzuregen. Er verkaufte in meiner Gegenwart mehrere Artikel, von denen man mir nachher offen zugab, daß es noch eine Weile dauern könne, ehe sie gebraucht würden.

wigschen Hausindustrie vertrieb, die sich durch eine besondere Feinheit und Güte der Wolle auszeichneten und deshalb gern gekauft wurden. Seitdem diese Hausindustrie zurückgegangen ist, dürfte er ebenso wie die stehenden Geschäfte in Garding hauptsächlich mit Apoldaer Artikeln handeln, aber da seine Ware gut ist, so ist die Kundschaft ihm treu geblieben. Auch die übrigen Hausierer scheinen durchweg reell zu sein, von Übervorteilungen habe ich nur selten gehört, auch in Ostholstein.

Die wirtschaftliche Lage der Bevölkerung endlich hat für den Hausierer natürlich dieselbe Bedeutung wie für jeden andern Gewerbe- und Handeltreibenden. Sie ist bei uns aufs innigste mit der Lage der Landwirtschaft verknüpft. Diese aber wird wesentlich durch den Ausfall der Ernte und die Preise der landwirtschaftlichen Produkte bedingt. Das gilt nicht nur für den Bauer, der sein Mastvieh, seine Butter, sein Korn verkauft, sondern auch für den ländlichen Arbeiter, der seine Lämmer, seine Wolle, seine Kartoffeln an den Markt bringt. Reichere Ernten, höhere Preise vergrößern seine Einnahmen, größere Einnahmen aber veranlassen in der Regel auch zu größeren Ausgaben — und umgekehrt. Das spürt der Tagelöhner auf dem Lande, das spüren Handwerker und Kaufleute in der Stadt, und es bedarf keiner näheren Ausführung, daß der Absatz des Hausierers davon nicht unberührt bleibt.

Es erübrigt noch, die Frage nach dem Gewinn des Hausierers zu beantworten. Über diesen Punkt zuverlässige Angaben zu erlangen, ist außerordentlich schwer. Vom Hausierer erfährt man nichts, aus leicht begreiflichen Gründen. Man muß sich also an seine Bezugsquellen halten. Aber auch hier kann man, die Bereitwilligkeit sie zu geben vorausgesetzt, nur dann erschöpfende Auskunft erhalten, wenn der Hausierer nicht bei andern kauft. Ich habe nur die Angaben eines Detaillisten aus Eutin, der der Lieferant von mehreren Hausierern ist. Er läßt ihnen die Waren mit 10—20 Prozent Ermäßigung. An diesen Waren verdient der Hausierer also, da er gewöhnlich nicht billiger verkauft als der stehende Handelsbetrieb, 10—20 Prozent. Man darf annehmen, daß er dem Fabrikanten, dem Grossisten, beim Ankauf von Resten, bei Auktionskäufen noch niedrigere Preise zahlt, demnach auch einen höheren Gewinn erzielt. Das würde der Bruttogewinn sein. Um den Nettogewinn zu erhalten, sind die Unkosten, die dem Hausierer aus seinem Gewerbe erwachsen, abzuziehen. Sie setzen sich aus folgenden Posten zusammen: Die Steuer für den Wandergewerbeschein, Ausgaben für zeitweilige Eisenbahnfahrt, für Unterkunft, Speise und Trank, Porto für Übersendung von Waren, für Geldsendungen an seine Familie, Auslagen für gelegentliche Ausbesserung der Kleider, Abzüge für Abnutzung von Stiefeln

und Tragkasten, dazu kommen noch bei denen, die Hilfspersonen beschäftigen, Spesen oder Lohn an diese, und bei denen, die zu Wagen hausieren, Ausgaben für Pferdefutter und Stallung und Abzüge für Abnutzung des Wagens, des Geschirrs, des Pferdes. Über den wichtigsten Posten, Kost und Logis, habe ich folgendes ermittelt: In einem Gasthofe zahlt der Hausierer für Nachtlogis und Kaffee 1,50 Mk., mit warmem Abendbrot am Familientisch 1,80 Mk.; in einem andern Gasthofe für Nachtlogis und Kaffee 1,40—1,50 Mk., mit Abendessen 2 Mk.; in der Herberge für Nachtlogis und Kaffee 0,70 Mk., für den ganzen Tag 1,30—1,40 Mk. Dazu kommt noch, was der Hausierer unterwegs verzehrt: ein Butterbrot mit einem Schnaps oder Glase Bier zu Mittag, auch trinkt er sonst wohl zuweilen ein Glas in den Wirtschaften, die er des Geschäftes halber besucht. Ich schätze darum seine Ausgaben für Speisen und Getränke auf 2—2,50 Mk. täglich. Rechnet man für die übrigen Posten im Durchschnitt 0,30 Mk. täglich, so würde er jeden Tag, den er unterwegs ist, 2,30—2,80 Mk. Unkosten haben; wer mit Hilfspersonen oder zu Wagen hausiert, natürlich entsprechend mehr. Erst was der Hausierer über diese Summe hinaus verdient, bildet den Reingewinn, aus dem er seine sonstigen Bedürfnisse und den Unterhalt seiner Familie bestreiten kann.

4. Ergebnisse.

Das Hausiergewerbe bildet hiernach noch einen lebensfähigen Bestandteil der Volkswirtschaft. Es umfaßt zwar durchweg nur kleine, bescheidene Existenzen, diese aber sind größtenteils selbständig, was unter den heutigen socialen Verhältnissen meines Erachtens nicht hoch genug angeschlagen werden kann. Seine volkswirtschaftliche Berechtigung findet das Hausiergewerbe darin, daß es den Landleuten den Weg ins nächste Dorf oder in die Stadt abnimmt und ihnen so Zeit erspart.

Für den ansässigen Gewerbe- und Handeltreibenden ist der Hausierer ein lästiger Konkurrent, denn was er absetzt, wäre sonst von jenem verkauft worden[1]. Es ist daher begreiflich, wenn die seßhaften Gewerbetreibenden möglichste Einschränkung des Hausierhandels fordern. Die Novelle von 1896 ist dieser Forderung in einigen Punkten entgegengekommen. Sie hat die Zahl der vom Vertriebe durch den Hausierhandel ausgeschlossenen Gegenstände vermehrt und den Kreis der Personen, denen der Wandergewerbeschein

[1] Wie stark diese Konkurrenz sein kann, dafür möchte ich als Beispiel anführen, daß in Garding das Geschäft in sogen. Fantasieartikeln durch die Hausierer einfach ruiniert ist.

nicht versagt werden darf, beschränkt. Zu den durch § 56 der Gewerbe-Ordnung „vom Ankauf oder Feilbieten im Umherziehen" ausgeschlossenen Waren sind neu hinzugekommen: „Bäume aller Art, Sträucher, Schnitt-, Wurzelreben, Futtermittel und Sämereien, mit Ausnahme von Gemüse- und Blumensamen; Schmucksachen, Bijouterien, Brillen und optische Instrumente". § 56 a hat eine Erweiterung erfahren, indem unter 4. „das Feilbieten von Waren . . ., wenn solche gegen Teilzahlungen unter dem Vorbehalt veräußert werden, daß der Veräußerer wegen Nichterfüllung der dem Erwerber obliegenden Verpflichtungen von dem Vertrage zurücktreten kann", verboten ist. Jedoch wurden die in § 56 aufgeführten Waren in Eiderstedt entweder überhaupt nicht feilgeboten oder nur selten abgesetzt, und die in § 56 a 4 bezeichnete Art der Veräußerung war bei uns höchst ungewöhnlich. Die §§ 57, 57 a und 57 b erweitern den Kreis der Personen, denen der Wandergewerbeschein versagt werden muß oder kann. Von besonderer Wichtigkeit ist nur die Änderung, die § 57 a erfahren hat, indem der Wandergewerbeschein in der Regel zu versagen ist, „wenn der Nachsuchende das 25. Lebensjahr noch nicht vollendet hat", statt der früher geforderten 21 Jahre. Zu uns kamen nun bisher fast nur über 25 Jahre alte Hausierer. Ich glaube deshalb, daß die Novelle keine merkliche Einschränkung des Hausiergewerbes zur Folge haben wird, dieses dürfte vielmehr in derselben Ausdehnung, die es seit beinahe zwei Jahrzehnten hat, auch in Zukunft fortbestehen.

III.

Mittleres Deutschland.

6*

4. Das Hausiergewerbe im Herzogtum Braunschweig.

Von Finanzrat Dr. F. W. R. Zimmermann.
Vorstand des statistischen Büreaus des Herzogl. Staatsministeriums zu Braunschweig.

Einleitung. Anordnung und Ausführung einer besonderen statistischen Erhebung.

Der ganze Stand des Hausiergewerbes im Herzogtum Braunschweig war in seinen Einzelheiten bislang nicht näher festgelegt worden. Als zahlenmäßiges Material besaß man lediglich die allgemeinen Daten, welche die Berufszählung vom 5. Juni 1882 und die verschiedenen Volkszählungen boten, und daneben einzelne Zusammenstellungen ausschließlich über die Zahl der Hausierer, welche auf Grund der Listen für die Erhebung der Gewerbesteuer für eine Reihe von Jahren gemacht waren; letztere ließen in der Hauptsache nur ersehen, daß die Zahl der Hausierer im Herzogtum (d. h. die Zahl derjenigen Personen, welche Gewerbesteuern im Herzogtum wegen eines Gewerbebetriebes im Umherziehen entrichteten,) etwa von dem Jahr 1875 an ständig im Zunehmen begriffen war, daß diese Zunahme bis zu Anfang der neunziger Jahre schon nahezu eine Verdoppelung ausgemacht, dann aber bis zur Mitte der neunziger Jahre noch eine stärkere Steigung gezeigt hatte, während 1895 und 1896 wieder je ein mäßiger Rückgang eintrat, und daß endlich die Zunahme im allgemeinen die sämtlichen Verwaltungsbezirke des Herzogtums ziemlich gleichmäßig berührte und nur für die Stadt Braunschweig sich etwas stärker abhob, wofür bei letzterer auch der Rückgang in den Jahren 1895 und 1896 besonders schroff auftrat. Außerdem waren verschiedene allgemeiner gehaltene berichtliche Darstellungen über den Stand des Hausiergewerbes in den einzelnen Bezirken vorhanden, welche bei den verschiedenen gesetzgeberischen Veranlassungen von den Landesverwaltungsbehörden erstattet waren, die sich aber im wesentlichen darauf beschränkten, die an sich schon bekannteren Klagen über das Hausiergewerbe hervorzuheben

und danach über die Notwendigkeit oder die Überflüssigkeit, die Schädlichkeit oder die Nützlichkeit ꝛc. des Hausiergewerbes im allgemeinen meist mehr oder weniger lediglich nur nach der persönlichen Ansicht des Berichterstattenden sich zu äußern, und die sich durchweg nur auf allgemeinere Umfragen und nicht auf nähere specielle Feststellungen gründeten. Für eine ins einzelne gehende Darstellung des Hausiergewerbes, wie sie der Verein für Socialpolitik ins Werk setzen wollte, war demnach für das Herzogtum Braunschweig das erforderliche Material in keiner Weise vorhanden und war die Beschaffung durch eine besondere neue Erhebung jedenfalls geboten, die aber nicht nur dem Zweck des Vereins für Socialpolitik, sondern in gleicher Weise auch der Herzoglich Braunschweigischen Landesregierung für die Entschließung über etwa in Frage kommende Änderungen in der Reichs- oder Landesgesetzgebung von Nutzen sein mußte. Wenn es nun aber einer Neuerhebung so wie so bedurfte, so konnte es nur sachgemäß erscheinen, diese Erhebung so eingehend als möglich zu fassen, so weit nicht Rücksichten auf die dadurch gegebene Arbeitslast für die Behörden einschränkend wirken mußten. Unter diesem Gesichtspunkte genehmigte Herzogliches Staatsministerium auch eine besondere Erhebung und beauftragte die Landesverwaltungsbehörden bezw. den Stadtmagistrat Braunschweig für alle diejenigen Hausierer, welche ihren Gewerbebetrieb für das Jahr 1897 bis zum 1. Februar 1897 behufs Erteilung eines Wandergewerbescheines, oder behufs Ausdehnung desselben für einen Bezirk des Herzogtums oder behufs Versteuerung zur Anmeldung bringen, den nachstehenden Fragebogen ausfüllen zu lassen:

(Siehe den Fragebogen auf nebenstehender Seite.)

Die Ausfüllung war entweder durch den anmeldenden Hausierer selbst oder durch den die Anmeldung Entgegennehmenden nach entsprechender Befragung des Hausierers zu besorgen. Für die umherziehenden Handwerker, welche Leistungen anbieten wie Scherenschleifer, Kesselflicker ꝛc., desgleichen für die Artisten, Musikanten, Orgelspieler ꝛc. im Umherziehen waren nur diejenigen Fragen zu beantworten, welche auf sie Anwendung finden konnten; ebenso sollte, wenn im einzelnen Fall die Beantwortung einer der gestellten Fragen nicht ohne größere Schwierigkeiten zu bewirken, von derselben Abstand genommen werden. Sofern bei dem einzelnen Hausierer der begründete Verdacht vorhanden war, daß der Hausierhandel nur einen Vorwand für das Betteln bieten sollte, war der Fragebogen von dem die Anmeldung entgegennehmenden Beamten besonders zu bezeichnen. Die in den Fragebogen aufgenommenen Einzelfragen beziehen sich in der Hauptsache auf alle diejenigen Punkte sowohl in socialer wie auch in wirtschaftlicher Beziehung, bezüglich derer von der Kommission des Vereins für Socialpolitik eine

Kreis: .... Gemeinde: ....

Fragebogen

bezüglich der im Herzogtum Braunschweig das Hausiergewerbe betreibenden Personen.

Auszufüllen bei der Anmeldung zum Betriebe des Hausiergewerbes für das Jahr 1897 (bis 1. Februar 1897) von den Hausierern selbst oder auf Grund der näheren Angaben derselben von der die Anmeldung entgegennehmenden Behörde.

Name des bezw. der Hausierenden: ....

1. Bezüglich der Person des sich mit der Hausiererei Beschäftigenden:
   Alter: ...... Geschlecht: ......
   Civilstand: (ledig, verheiratet, verwittwet, geschieden)
   Religion: ......
   Eventuelle körperliche Gebrechen: ......
   Zahl der Kinder: ......
   Zahl der sonstigen zu ernährenden Angehörigen: ......
2. Besitzt der Hausierer eigenes Haus, Ackerland, Vieh? ......
3. Ist das Hausiergewerbe die alleinige Erwerbsquelle oder mit einer anderen Erwerbsthätigkeit verbunden? ......
4. Betreiben die zurückbleibenden Angehörigen in Abwesenheit des Hausierers ein Gewerbe und welches? ......
5. Ist der Hausierer das ganze Jahr hindurch auf Wanderschaft oder nur während einiger Monate und während welcher? ......
6. Welches sind die von dem Hausierer vertriebenen Waren ......
   Ist eine besondere Ursache vorhanden, gerade diese durch Hausieren abzusetzen bezw. welches ist diese Ursache? ......
7. Werden die Waren zu Hause angefertigt? ......
   Werden sie von Hausindustriellen oder Handwerkern bezogen? ......
   Werden sie aus Handelsgeschäften oder Fabriken bezogen? ......
   Stammen sie aus dem Ankauf von Ausschußwaren oder von Resten auf Jahrmärkten? ......
8. Besteht zwischen den Lieferanten festes Vertragsverhältnis? ......
   Werden die Waren bezogen
   gegen bar? ......
   auf Umschlagskredit? ......
9. In welchen Mengen werden die Waren in der Regel bezogen? ......
   In welcher Zeit gelingt es in der Regel sie umzusetzen? ......
10. Wird auf eigene Rechnung gehandelt? ......
    Wird auf fremde Rechnung gehandelt? ......
11. Begleiten den Hausierer Hilfspersonen, eventuell wieviel? ......
    Findet er solche an Absatzorten vor? ......
    Stehen dieselben in festem Lohn oder erhalten sie Tantième? ......
    Gehören sie zur Familie des Hausierenden? ......
12. Welche Beförderungsmittel für Mensch und Ware werden gebraucht? ......
13. Werden bestimmte Gegenden und Orte regelmäßig und in welchen Zwischenräumen aufgesucht? ......
14. An welche Kreise der Bevölkerung wird vorzugsweise verkauft? ......
15. Zu welchen Zeiten ist der beste Absatz? ......

Aufklärung für wünschenswert erachtet wurde. Es ließ sich auf diese Weise ermöglichen, nicht nur auf Schätzungen sondern auf genauem zahlenmäßigen Material beruhende Aufschlüsse bezüglich aller der Einzelheiten zu erlangen und zwar Aufschlüsse, die durch ein Material genau des jetzigen Zeitpunkts gegeben waren. Die Erhebung ist nun allerdings insofern keine ganz vollständige, als sie nicht sämtliche Hausierer, welche bezüglich ihres Gewerbes im Herzogtum für das Jahr 1897 zur Anmeldung kamen, umfaßt, sondern schon mit dem 1. Februar 1897 abschließt. Dieser frühere Abschluß war aber mit Rücksicht auf den Zeitpunkt, welcher vom Verein für Socialpolitik für die Einzeldarstellungen über das Hausiergewerbe gesetzt war, notwendig; er kann aber auch als ein irgendwie nennenswerter Mangel nicht angesehen werden, denn, da der Wandergewerbeschein bezw. die Ausdehnung desselben für das Kalenderjahr gilt, so vollzieht sich die Anmeldung bei der weitaus größten Masse der Hausierer schon in den letzten Monaten des Vorjahres oder doch im ersten Monat des Gültigkeitsjahres. Eine Anmeldung nach dem 1. Februar bildet gewissermaßen mehr oder weniger eine Ausnahme, die Zahl der nicht durch die Erhebung erfaßten Hausierer ist demnach an sich schon eine verhältnismäßig nur geringfügige; außerdem erscheint das Fehlen dieser unbedeutenden Zahl auch deshalb nur von untergeordneter Bedeutung, weil es bei der ganzen Erhebung weniger darauf ankommt, die genauen Zahlen für das Herzogtum zu einem gewissen Zeitpunkt festzulegen, als darauf, bezüglich der aufgeworfenen Einzelfragen nach den verschiedenen Richtungen hin das vorhandene Verhältnis näher klarzustellen, wozu aber die exakte Zahl nicht unbedingt für erforderlich, die Hauptmasse vielmehr als genügend zu erachten ist. Gerade dieser Gesichtspunkt war auch dafür bestimmend, daß nicht überall streng die Beantwortung jeder Frage verlangt worden, daß bei größerer damit verbundener Schwierigkeit die Beantwortung auszusetzen nachgelassen ist; ebenmäßig ist deshalb auch bei der späteren statistischen Verarbeitung des Materials eine unbestimmte oder unbrauchbare Fragebeantwortung einfach als nicht vorhanden außer Acht gelassen; infolgedessen kann natürlich in den Gesamtzahlen bei den verschiedenen Fragepunkten keine Übereinstimmung herrschen, wie wir hier vorweg gleich hervorheben wollen; das allgemeine thatsächliche Verhältnis, welches klar gelegt werden soll, kann dadurch nicht berührt werden, es ergiebt sich aus den sachgemäß gegebenen Antworten zur Genüge. Die ausgefüllten Fragebogen wurden von den Landesverwaltungsbehörden an das Herzogliche statistische Büreau übermittelt und dort weiter verarbeitet. Dabei erwies sich das dadurch gegebene Material für durchaus ausreichend und brauchbar; innerhalb jeder einzelnen Frage ließen sich die darin enthaltenen Unterscheidungen aus den thatsächlich er-

folgten Beantwortungen zur Genüge festlegen und wird man das aus dem Material sich ergebende Bild als den wirklichen Verhältnissen entsprechend nach Lage der Sache anzunehmen haben.

Erster Abschnitt.

Die Ergebnisse der besonderen statistischen Erhebung.

Kapitel I.

Allgemeine Ergebnisse.

1. Verbreitung der Hausierer im Gebiet.

Wir finden, wenn auch mit einiger Verschiedenheit, in sämtlichen größeren wie kleineren Verwaltungsbezirken (Kreisen und Amtsgerichtsbezirken) die Hausierer vertreten, in sämtlichen Ortschaften allerdings nicht, aber doch in weitaus der Mehrzahl derselben. In 99 Ortschaften von der 457 betragenden Gesamtzahl des Herzogtums kommen keine Hausierer vor, diese Ortschaften ohne Hausierer machen also nahezu 22 Prozent aller Ortschaften aus. Sie verteilen sich auf die einzelnen Kreise in folgender Weise: Braunschweig 17, Wolfenbüttel 16, Helmstedt 19, Gandersheim 23, Holzminden 18, Blankenburg 6. Im Verhältnis zu der Gesamtortschaftszahl der Kreise bilden die Ortschaften ohne Hausierer im Kreise Braunschweig 18 Prozent, im Kreise Wolfenbüttel 15 Prozent, Helmstedt 21 Prozent, Gandersheim 31 Prozent, Holzminden 25 Prozent und Blankenburg 25 Prozent. Wenn wir nun die Kreise nach ihrer charakteristischen Eigenart gruppieren, so können wir Braunschweig, Wolfenbüttel und Helmstedt einerseits und Gandersheim, Holzminden und Blankenburg andrerseits zusammenfassen; die erstere Gruppe ist die entwickelteste, sie zeigt im großen und ganzen den fruchtbaren Boden des Flach- und Hügellandes, hat infolgedessen eine auf hoher Stufe stehende Landwirtschaft, daneben aber zeichnet sie sich auch nicht nur durch eine ausgedehnte landwirtschaftliche Industrie, sondern ebenmäßig auch durch die weitere Ausbildung einer Reihe anderer Industriezweige aus; die andere Gruppe besitzt im allgemeinen ein weniger fruchtbares Land, gehört schon mehr dem bergigen Hügelland und dem Gebirgsland an, hat eine nicht so entwickelte Landwirtschaft und ist auch bezüglich der Entfaltung der Industrie noch nicht so weit fortgeschritten. Die beiden Gruppen scheiden sich aber in den oben gegebenen Verhältniszahlen schärfer ab in der Weise, daß die entwickeltere die größere örtliche Verbreitung des Hausierertums, die weniger entwickelte die geringere Verbreitung zeigt. Ebenso finden wir in den bezüglichen Zahlen

für die Amtsgerichtsbezirke hervortreten, daß in den Bezirken, welche sich wohl mit am meisten als rein landwirtschaftliche darstellen, wie Thedinghausen, Vorsfelde, Gandersheim, Grene, die Ortschaften ohne Hausierer am stärksten vertreten sind. Dieses thatsächliche Verhältnis würde an und für sich speciell der Behauptung entgegenstehen, daß das Hausierertum für die weniger entwickelten Gegenden in einem stärkeren Maße als für die entwickelten Bedürfnis sei, denn die faktische Entwicklung führt uns hier gerade das umgekehrte Verhältnis vor Augen; es kommen dabei aber doch noch andere Umstände mit in Frage, welche den angeführten Schluß in dieser Richtung zu entkräften imstande sind.

Unter den einzelnen Ortschaften heben sich namentlich zwei, nämlich Merxhausen im Kreise Holzminden und Hohengeiß im Kreise Blankenburg durch eine unverhältnismäßig große Zahl von Hausierern (bei ersterem Ort wesentlich Hausierer mit Leinen-, Drell- und baumwollenen Waren, bei letzterem Hausierer mit Zeug-, Kurz- und Holzwaren) von den übrigen Ortschaften ab; wir werden diese beiden Ortschaften demnächst noch näher zu berühren haben. Eine weitere Anzahl einzelner Orte zeichnet sich daneben auch wohl noch durch einen größeren Hausiererreichtum aus, doch ist dieses immerhin mehr untergeordneter Art.

2. Gesamtzahl der Hausierer.

Die Gesamtzahl der Hausierer, deren Verhältnisse näher festgelegt sind, beläuft sich auf 2362. Für das Jahr 1896 war die Gesamtzahl der Steuer zahlenden bezw. zur Steuer veranlagten Hausierer auf 2693 ermittelt, die Zahl unserer Erhebung bleibt also nur wenig hinter der Zahl des Vorjahres zurück und die Differenz würde noch weniger zu Buche schlagen können, wenn man annehmen will, daß der für die letzten Jahre sich zeigende Rückgang des Hausierertums noch in der Fortsetzung begriffen ist, eine Annahme, für welche immerhin eine gewisse Berechtigung vorliegt. Über die Entwicklung des Hausierertums im Herzogtum wollen wir hier kurz folgende Zahlen einschalten; es sind Hausierer festgestellt für das Jahr 1870 1399, für 1875 1392, für 1880 1923, für 1885 2257, für 1890 2550, für 1891 2571, für 1892 2621, für 1893 3216, für 1894 3198, für 1895 2944 und für 1896 2693. Nach unserer Erhebung verteilen sich die Hausierer auf die einzelnen Kreise mit Unterscheidung der Städte und der Landgemeinden in folgender Weise: Kreis Braunschweig: Städte 184, Landgemeinden 370, insgesamt 554; Kreis Wolfenbüttel: Städte 130, Landgemeinden 481, insgesamt 611; Kreis Helmstedt: Städte 147, Landgemeinden 262, insgesamt

409; Kreis Gandersheim: Städte 49, Landgemeinden 303, insgesamt 352; Kreis Holzminden: Städte 46, Landgemeiden 229, insgesamt 275; Kreis Blankenburg: Städte 23, Landgemeinden 138, insgesamt 161; innerhalb des Herzogtums kommen auf die Städte 579, auf die Landgemeinden 1783 Hausierer. Bringt man nunmehr die Zahl der Hausierer innerhalb der vorgegebenen örtlichen Bezirke in ein Verhältnis zu der Gesamtbevölkerung derselben, so erhält man das Ergebnis, daß auf die Hausierer folgende Prozentsätze von der Bevölkerung des Bezirkes kommen: Kreis Braunschweig: Städte 0,16 Prozent, Landgemeinden 0,89 Prozent, insgesamt 0,35 Prozent; Kreis Wolfenbüttel: Städte 0,58 Prozent, Landgemeinden 0,83 Prozent, insgesamt 76 Prozent; Kreis Helmstedt: Städte 0,60 Prozent, Landgemeinden 0,57 Prozent, insgesamt 0,58 Prozent; Kreis Gandersheim: Städte 0,67 Prozent, Landgemeinden 0,78 Prozent, insgesamt 0,76 Prozent; Kreis Holzminden: Städte 0,33 Prozent, Landgemeinden 0,65 Prozent, insgesamt 0,56 Prozent; Kreis Blankenburg: Städte 0,19 Prozent, Landgemeinden 0,69 Prozent, insgesamt 0,50 Prozent; für das Herzogtum insgesamt würde sich der Satz stellen: Städte 0,29 Prozent, Landgemeinden 0,75 Prozent, insgesamt 0,52 Prozent. Diese Zahlen wechseln an sich ziemlich bunt hin und her und bieten deshalb für allgemeinere Schlüsse weniger Anhalt. Den niedrigsten Prozentsatz an Hausierern hat der Kreis Braunschweig für die Städte; die Stadt Braunschweig ist hier die einzige Stadt, auf welche also der Satz allein entfällt; gleichzeitig ist sie aber auch die einzige große Stadt des Herzogtums mit einer Einwohnerschaft von mehr als 100 000 Seelen; der geringe Prozentsatz der Stadt Braunschweig würde also den Schluß immerhin zulassen, daß die großen Städte weniger als Sitz von Hausierern in Betracht kommen und daß ein Bedürfnis und ein fruchtbarer Boden für die Hausierer dort weniger gegeben ist. Im allgemeinen zeigen auch die Städte in den einzelnen Bezirken meist niedrigere Prozentsätze als die Landgemeinden, nur der Kreis Helmstedt macht in dieser Beziehung eine Ausnahme; die Landgemeinden scheinen demnach den günstigern Sitz für die Hausierer zu bilden. Das Verhältnis der Zahlen der Landgemeinden zu einander und auch das in den Kreisen insgesamt zu einander bietet für irgend welche Schlüsse kaum einen Anhalt; die entwickelteren Kreise, welche wir oben gemeinsam hervortreten sahen, weichen hier in sich schon von einander ab und das Gleiche findet auch bezüglich der weniger entwickelteren statt; Wolfenbüttel und Gandersheim kommen hier mit hohem Prozentsatz zusammen und ebenso mit niedrigem Helmstedt und Holzminden, ohne daß für den hier hervortretenden Gegensatz ein charakteristisches Kriterium zu finden wäre. Im allgemeinen giebt demnach die örtliche Ausscheidung innerhalb des Herzog-

tums für die Beurteilung des Hausierertums zahlenmäßig keine besonders hervorragenden Momente. Für die weitere Betrachtung wollen wir deshalb davon ganz absehen und lassen an deren Stelle vielmehr eine Unterscheidung nach Klassen des Hausierergewerbes, welche nach den Gegenständen und Waren des einzelnen Hausierhandels gebildet sind, eintreten.

3. Klasseneinteilung nach den Gegenständen des Hausierhandels.

Für eine Ausscheidung in verschiedene Klassen nach den Gegenständen und Waren des Hausierhandels müßte namentlich auch der Gesichtspunkt maßgebend sein, keine zu große Zahl von Klassen zu erhalten; deshalb sind soviel als möglich da, wo es sich um mehr oder weniger zusammengehörige oder auch um unter sich ähnliche Waren ꝛc. handelt oder wo die ganze Betriebsweise und der Betriebscharakter sich als im wesentlichen gleichartig darstellte, Zusammenziehungen vorgenommen, bei denen auch im übrigen den faktischen Verhältnissen thunlichst Rechnung getragen ist. Dementsprechend sind die folgenden neun Klassen gebildet: 1. Handel mit Manufaktur-, Schnitt- und Kurzwaren; 2. Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, Tabak und Cigarren; 3. Handel mit verschiedenen zu 1 und 2 gehörigen Waren; 4. Handel mit Vieh, Fleisch und Fellen; 5. Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb- und Topfwaren; 6. Handel mit Brennmaterialien, Sand; 7. Schaustellungen aller Art; 8. Handel mit sonstigen Waren ꝛc.; 9. Ohne besondere Angabe. Zu der Einteilung im allgemeinen ist nur weniges zu bemerken. Die Klasse 3 haben wir gebildet, weil die Verbindung von Waren der ersten Klasse mit denen der zweiten Klasse verhältnismäßig häufiger sich zeigte und eine Zurechnung dieser gemischten Betriebe zu einer der ersten beiden Klassen das richtige Verhältnis dieser beiden Klassen verschoben haben würde. Unter der Klasse 8 sind alle diejenigen Betriebe vereinigt, welche an und für sich nur eine geringere Anzahl ausmachten und in die vorigen Klassen nicht unterzubringen waren; es ist infolgedessen ein ziemlich buntes Gemisch, dabei bietet die Klasse insgesamt verhältnismäßig doch eine größere Zahl; im einzelnen sind in der Klasse enthalten der Handel mit Sämereien, Pflanzen, Blumen; mit Heu, Stroh, Heckfel, Heede; mit Flachs, Baumwolle; mit Seilerwaren; mit Seife, Wichse, Streichhölzern; mit Schreibmaterialien, Druckschriften, Bildwerken; mit Lumpen, Knochen, altem Metall; mit Korken; mit Wagenfett, Wagenschmiere; mit Sensen; mit Schweinshaaren; außerdem sind hierher gerechnet Viehverschneider, Kammerjäger, Dreschmaschinenverleiher. Nach der Zahl der auf sie entfallenden Hausierer steht weitaus obenan die Klasse 2, Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln ꝛc., sie zählt 895 Hausierer oder 33,0 Prozent der Gesamtzahl von 2712; an zweiter Stelle folgt sodann die Klasse 1,

Handel mit Manufaktur-, Schnitt- und Kurzwaren, mit 485 Angehörigen oder 18,0 Prozent der Gesamtzahl, der Abfall ist mithin ein recht erheblicher; der ersten Klasse fast ganz gleich stehen die Klasse 4, Handel mit Vieh, Fleisch und Fellen, und die Klasse 8, Handel mit sonstigen Waren ꝛc., erstere umfaßt 462 Hausierer oder 17,0 Prozent, letztere 457 oder 16,8 Prozent; darauf kommt wieder ein stärkerer Abfall zu den Klassen 3, Handel mit verschiedenen zu 1 und 2 gehörigen Waren, und Klasse 7, Schaustellungen aller Art, von denen die erstere mit 137 oder 5,1 Prozent, die letztere mit 136 oder 5,0 Prozent vertreten ist; daran reiht sich die Klasse 5, Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb- oder Topfwaren, welche 84 oder 3,1 Prozent in sich schließt; den Schluß bilden endlich die Klasse 6, Handel mit Brennmaterialien, Sand, mit 44 Angehörigen oder 1,6 Prozent und die Klasse 9, ohne Angabe, mit 10 oder 0,4 Prozent.

Kapitel II.

Die persönlichen Verhältnisse der Hausierer.

Bezüglich der persönlichen Verhältnisse der Hausierer, welche in der nachstehenden Tabelle 1 zahlenmäßig zur Darstellung gebracht werden, ist noch eine allgemeine Bemerkung vorwegzuschicken. Die Fragebogen sind, wie schon oben hervorgehoben, nicht nur für die Hausierer, welche ihr Gewerbe behufs Erteilung eines Wandergewerbescheines zur Anmeldung brachten, ausgefüllt, sondern auch für diejenigen, welche die Anmeldung lediglich behufs Ausdehnung des Wandergewerbescheines für einen Bezirk des Herzogtums oder behufs Versteuerung im Herzogtum bewirkten; für die beiden letzten Kategorien, die insgesamt für das Herzogtum nur 350 ausmachten, ist aber die Ausfüllung in vielen Fällen nur eine mangelhafte und unvollständige gewesen, weil die betreffenden Personen die Anmeldung nicht in Person, sondern durch Dritte oder auch durch die Post schriftlich bewirkten und in diesen Fällen Nachfragen nicht stattfinden sollten, um keine zu große Arbeitslast für die erhebenden Behörden herbeizuführen; mit Rücksicht auf diese Unvollständigkeit sind die Hausierer der beiden fraglichen Kategorien in der Tabelle nur bezüglich der Daten über Geschlecht und Alter, nicht aber bei den Daten über Familienstand, Religionsbekenntnis und Angehörige mit in Rechnung gezogen und weicht dementsprechend die Tabelle in ihren Gesamtzahlen in sich ab; irgend ein Bedenken gegen das Ergebnis der Erhebung an sich kann dadurch nicht begründet sein, die Unstimmigkeit der Tabelle bedurfte lediglich dieser Aufklärung.

(Siehe die Tabelle 1 auf Seite 94 und 95.)

Tabelle 1.

Ord.-Nr.	Hausiergewerbsgruppen	Zahl der selbständig das Hausiergewerbe betreibenden Personen: absolut männl.	absolut weibl.	prozentual männl.	prozentual weibl.	Alter in absoluten Zahlen: unter 20 Jahr männl.	unter 20 Jahr weibl.	20 bis 40 Jahr männl.	20 bis 40 Jahr weibl.	40 bis 60 Jahr männl.	40 bis 60 Jahr weibl.	60 Jahr und darüber männl.	60 Jahr und darüber weibl.	Alter prozentual: unter 20 Jahr	20 bis 40 Jahr	40 bis 60 Jahr	60 Jahr und darüber	Familienstand in absoluten Zahlen: ledig männl.	ledig weibl.	verheiratet männl.	verheiratet weibl.	verwitwet männl.	verwitwet weibl.	geschieden männl.	geschieden weibl.	Familienstand prozentual: ledig	verheiratet	verwitwet	geschieden
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
1	Handel mit Manufaktur-, Schnitt- und Kurzwaren . .	302	183	62,3	37,7	.	.	131	51	142	101	29	31	.	37,53	50,10	12,37	41	6	192	103	16	45	.	4	11,55	72,48	14,99	0,90
2	Handel m. Nahrungs- u. Genußmitteln, Tabak und Cigarren.	360	535	40,2	59,8	.	.	133	184	187	252	40	99	.	35,42	49,05	15,53	17	24	300	300	18	186	.	5	4,82	70,59	24,00	0,59
3	Handel mit Verschiedenen zu 1 u. 2 gehörigen Waren .	67	71	48,5	51,5	.	.	32	12	29	42	6	17	.	31,88	51,45	16,67	10	1	51	44	2	25	.	1	8,21	70,90	20,15	0,74
4	Handel mit Vieh, Fleisch und Fellen.	460	2	99,6	0,4	.	.	197	1	216	.	47	1	.	42,86	46,75	10,39	33	.	358	1	17	1	1	.	8,03	87,35	4,38	0,24
5	Handel mit Holz-, Bürsten, Korb oder Topfwaren . .	63	21	75,0	25,0	.	.	20	5	29	14	14	2	.	29,76	51,19	19,05	3	.	46	13	4	4	.	1	4,22	83,10	11,27	1,41
6	Handel mit Brennmaterialien, Sand	41	3	93,2	6,8	.	.	18	1	18	2	5	.	.	43,18	45,46	11,36	2	.	37	2	2	1	.	.	4,54	88,64	6,82	.
7	Schaustellungen aller Art . . .	120	17	87,7	12,3	.	.	60	3	46	13	14	1	.	45,99	43,07	10,94	10	.	57	8	2	7	.	.	11,91	77,38	10,71	.
8	Sonstige . . .	375	82	82,1	17,9	.	.	126	10	199	48	50	16	.	31,51	54,05	14,44	24	2	237	29	22	34	1	2	7,41	75,78	15,95	0,86
9	Ohne Angabe .	7	3	70,0	30,0	.	.	1	.	5	2	1	1	.	10,00	70,00	20,00	1	.	6	1	.	2	.	.	10,00	70,00	20,00	.
10	Herzogtum . .	1795	917	66,2	33,8	.	.	178	275	871	174	206	168	.	36,62	49,59	13,79	141	33	1284	501	83	305	2	13	7,36	75,57	16,43	0,64

Ord.-Nr.	Hausiergewerbsgruppen	Religionsbekenntnis: in absoluten Zahlen: evangelisch	katholisch	jüdisch	sonstiges bezw. nicht angegeb.	Religionsbekenntnis: prozentual: evangelisch	katholisch	jüdisch	sonstiges bezw. nicht angegeb.	Angehörige: in absoluten Zahlen: Kinder u. sonstige Angehörige zu ernähren haben	nur Kinder zu ernähren haben	nur sonstige Angehörige zu ernähren haben	weder Kinder noch Angehörige zu ernähren haben	Angehörige: Zahl der Hausierer, welche Kinder u. sonstige Angehörige zu ernähren haben	nur Kinder zu ernähren haben	nur sonstige Angehörige zu ernähren haben	weder Kinder noch Angehörige zu ernähren haben	Gesamtzahl der zugehörigen: Kinder	sonstigen Angehörigen	Summe	Auf 100 Hausierer kommen Kinder und Angehörige
1	2	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
1	Handel mit Manufaktur-, Schnitt und Kurzwaren	321	55	30	1	78,87	13,51	7,37	0,25	121	92	66	128	29,73	22,60	16,22	31,45	648	215	863	212,0
2	Handel m. Nahrungs- u. Genußmitteln, Tabak und Cigarren	819	30	.	1	96,35	3,53	.	0,12	226	220	134	270	26,59	25,88	15,77	31,76	1291	438	1729	203,4
3	Handel mit verschiedenen zu 1. u. 2 gehörigen Waren	120	13	.	1	89,55	9,70	.	0,75	36	26	22	50	26,87	19,40	16,42	37,31	190	67	257	191,8
4	Handel mit Vieh, Fleisch und Fellen	388	2	21	.	94,40	0,49	5,11	.	227	12	121	51	55,23	2,92	29,44	12,41	721	427	1148	279,3
5	Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb oder Topfwaren	68	3	.	.	95,78	4,22	.	.	24	8	22	17	33,80	11,27	30,99	23,94	101	50	151	212,7
6	Handel mit Brennmaterialien, Sand	44	.	.	.	100,00	.	.	.	29	5	5	5	65,91	11,36	11,36	11,37	116	37	153	347,7
7	Schaustellungen aller Art	78	6	.	.	92,86	7,14	.	.	36	4	25	19	42,86	4,76	29,76	22,62	124	70	194	230,9
8	Sonstige	318	20	6	7	90,60	5,70	1,71	1,99	139	34	106	72	39,60	9,69	30,20	20,51	623	283	906	256,6
9	Ohne Angabe	10	.	.	.	100,00	.	.	.	4	2	1	3	40,00	20,00	10,00	30,00	17	5	22	220,0
10	Herzogtum	2166	129	57	10	91,70	5,46	2,42	0,42	842	403	502	615	35,65	17,06	21,25	26,04	3831	1592	5423	229,6

1. Geschlecht.

Was das Geschlecht anlangt, so verteilt sich die Gesamtzahl der Hausierer mit 1795 oder 66,3 Prozent auf das männliche und mit 917 oder 33,8 Prozent auf das weibliche Geschlecht. Das letztere ist verhältnismäßig stärker unter den Hausierern vertreten als unter den Erwerbsthätigen überhaupt, denn nach dem Ergebnis der Berufs- und Gewerbezählung vom 14. Juni 1895 entfielen von den sämtlichen Erwerbsthätigen im Herzogtum Braunschweig nur 25.5 Prozent auf das weibliche Geschlecht und von den Erwerbsthätigen der Berufsabteilung C, Handel und Verkehr, welche hier an und für sich in erster Linie zur Vergleichung heranzuziehen ist, sogar nur 23,0 Prozent. In den einzelnen ausgeschiedenen Klassen des Hausiergewerbes ist aber das weibliche Geschlecht in stark von einander abweichendem Maße zu finden. Dem allgemeinen Durchschnitt am nächsten sehen wir noch die Klassen 1 und 9 stehen, dagegen erheben sich die Klassen 2 und 3, also wesentlich der Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, stark über jenen Durchschnitt, bei ihnen überragt das weibliche Geschlecht das männliche; die Klasse 5, Handel mit Holz-, Bürsten, Korb- oder Topfwaren, kommt dem allgemeinen Satz der Berufs- und Gewerbezählung gleich, von dem die Klassen 7 und 8 nur etwa die Hälfte bezw. etwas über die Hälfte ausmachen; die Klasse 6 bleibt auch dahinter noch beträchtlich zurück und in der Klasse 4 endlich, Handel mit Vieh ꝛc., ist das weibliche Geschlecht so gut wie gar nicht vertreten. Berechnet man andererseits die Verteilung auf die einzelnen Hausiergewerbeklassen innerhalb der beiden Geschlechter, so kommen beim männlichen Geschlecht auf Klasse 4: 25,6 Prozent, auf Klasse 8: 20,9 Prozent, Klasse 2: 20,1 Prozent, Klasse 1: 16,8 Prozent, : Klasse 7: 6,7 Prozent, Klasse 3: 3,7 Prozent, Klasse 5: 3,5 Prozent, Klasse 6: 2,3 Prozent und Klasse 9: 0,4 Prozent, beim weiblichen Geschlecht auf Klasse 2: 58,4 Prozent, Kasse 1: 19,9 Prozent; Klasse 8: 9,0 Prozent, Klasse 3: 7,7 Prozent, Klasse 5: 2,3 Prozent, Klasse 7: 1,9 Prozent, Klasse 6: 0,3 Prozent, Klasse 9: 0,3 Prozent und Klasse 4: 0,2 Prozent.

2. Alter.

Nach dem Alter haben wir vier Klassen gebildet: unter 20 Jahr, 20 – 40 Jahr, 40—60 Jahr, 60 Jahr und darüber. In der ersten Klasse unter 20 Jahr findet sich überhaupt kein einziger Vertreter. Zwischen 20 und 40 Jahren stehen insgesamt 993 Hausierer und zwar sind davon 718 männlichen und 275 weiblichen Geschlechts; insgesamt machen sie 36,62 Prozent der Hausierer aus. Die Hauptzahl der Hausierer befindet sich in dem Alter zwischen 40 und 60 Jahren, nämlich 1345, von denen 871 männlichen und

474 weiblichen Geschlechtes sind; im Verhältnis kommen auf die Klasse 49,59 Prozent der Gesamtheit. Die letzte Klasse endlich mit dem Alter von 60 Jahren und darüber weist immerhin auch noch die ansehnliche Zahl 374, 206 männlichen und 168 weiblichen Geschlechts, auf; von der Gesamtheit enthält sie 13,79 Prozent. Demnach ist an und für sich das Alter der Hausierer im Herzogtum ein verhältnismäßig hohes; von der Gesamtbevölkerung entfallen auf das Alter bis zu 40 Jahren 74,4 Prozent, auf das Alter von 40—60 Jahren 17,9 Prozent und auf die höchste Altersklasse 7,7 Prozent; wenn man nun auch die innere Verschiedenheit der zwei Verhältniszahlen berücksichtigt, wird man doch für die Hausierer ein stärkeres Hervortreten des höheren Alters konstatieren müssen. Dasselbe zeigt aber ein Vergleich mit den Altersverhältnissen unter den Erwerbsthätigen; dabei müssen wir aber auf die Daten der Berufszählung vom 5. Juni 1882 zurückgreifen, da das Material für 1895 noch nicht vollendet vorliegt; unter den Erwerbsthätigen insgesamt befanden sich derzeit 19,1 Prozent unter 20 Jahren, 45,8 Prozent zwischen 20 und 40 Jahren, 26,9 Prozent zwischen 40 und 60 Jahren nnd 8,2 Prozent über 60 Jahre und für die Erwerbsthätigen der Berufsabteilung C, Handel und Verkehr, stellt sich das Verhältnis folgendermaßen: 13,4 Prozent unter 20 Jahr, 44,6 Prozent zwischen 20 und 40 Jahr, 33,6 Prozent zwischen 40 und 60 Jahr und 8,4 Prozent 60 Jahr und darüber; das Hausiergewerbe weicht davon also zu Gunsten des höheren Alters ganz erheblich ab. Zu beachten ist aber auch ferner noch, wie das weibliche Geschlecht mit den höheren Altersklassen immer schärfer hervortritt; in der niedrigsten Altersklasse umfaßt das weibliche Geschlecht nur etwas mehr als ein Drittel der Zahl des männlichen Geschlechts, in der mittelsten dagegen schon über die Hälfte und in der höchsten bleibt es überhaupt nur um ein weniges zurück. Unter den einzelnen Hausiergewerbeklassen ist das Alter von 20—40 Jahren stärker vertreten bei 4, Handel mit Vieh 2c., 6, Handel mit Brennmaterialien 2c. und 7, Schaustellungen aller Art, wogegen es bei 3, Handel mit verschiedenen Waren, 5, Handel mit Holzwaren 2c., 8, Handel mit sonstigen Waren und 9, ohne Angabe, etwas mehr zurücktritt; bezüglich der letztgenannten Hausiergewerbeklassen tritt das Alter von 40—60 Jahren etwas mehr in den Vordergrund; das höchste Alter zeigt bei den Klassen 9, 5, 3 und 2 einen höheren, bei den Klassen 4, 7 und 6 einen niedrigeren Prozentsatz.

3. Familienstand.

Bezüglich des Familienstandes stellt sich das Verhältnis folgendermaßen: zu den Ledigen zählen insgesamt 174 Hausierer, davon 141 männlich und

33 weiblich, es sind dieses 7,36 Prozent der Gesamtheit; auf die Verheirateten kommt weitaus die Hauptzahl, 1785, darunter 1284 männlich und 501 weiblich, gleich 75,57 Prozent der Gesamtheit; verwitwet sind 388 oder 16,43 Prozent, darunter 83 männlich und 305 weiblich; endlich geschieden sind 15 oder 0,64 Prozent und zwar 2 männlichen und 13 weiblichen Geschlechts. Bei diesen Zahlen fällt zunächst am schärfsten die ungemein starke Vertretung des weiblichen Geschlechts unter den Verwitweten und den Geschiedenen in die Augen; es weicht dieses von dem allgemeinen Verhältnis wesentlich ab, denn nach der Volkszählung vom 1. Dezember 1890 betrug unter den Verwitweten im Herzogtum der Prozentsatz des männlichen Geschlechts 24,56 Prozent, der des weiblichen Geschlechts 75,44 Prozent und unter den Geschiedenen das männliche Geschlecht 36,01 Prozent und das weibliche Geschlecht 63,19 Prozent, während die weiblichen Hausierer unter den Verwitweten nahezu das vierfache, und unter den Geschiedenen über das sechsfache der männlichen ausmachen; unter den Ledigen und den Verheirateten, bei denen sich in der Gesamtbevölkerung die Geschlechter ziemlich die Wage halten, tritt das weibliche Geschlecht bei den Hausierern dagegen stärker zurück. In gleicher Weise sehen wir übrigens die Verwitweten und die Geschiedenen unter den Hausierern überhaupt mehr vorwalten, da in der Gesamtbevölkerung die Verwitweten nur einen Prozentsatz von 6,21 Prozent, die Geschiedenen nur einen solchen von 0,17 Prozent (Volkszählung 1890) erreichen. Die Verheirateten haben ja allerdings weitaus den höchsten Prozentsatz, doch ist dieser mit dem in der Gesamtbevölkerung (36,03 Prozent) ebenso wenig wie der der Ledigen mit dem in der Gesamtbevölkerung (57,59 Prozent) nach Lage der Sache in Vergleich zu bringen. Von den einzelnen Hausiergewerbeklassen finden wir unter den Ledigen die Klassen 1, 7 und 9 sich durch höhere Prozentsätze auszeichnend, unter den Verheirateten die Klassen 4, 5 und 6, unter den Verwitweten die Klassen 2, 3 und 9 und unter den Geschiedenen die Klassen 1, 5 und 8; nach der entgegengesetzten Richtung durch niedrige Prozentsätze zeichnen sich unter den Ledigen die Klassen 2, 5 und 6, unter den Verheirateten die Klassen 1, 2, 3 und 9, unter den Verwitweten die Klassen 4, 6 und 7 aus; unter den Geschiedenen sind die Klassen 6, 7 und 9 überhaupt nicht vertreten.

4. Religionsbekenntnis.

Auch bezüglich des Religionsbekenntnisses bieten die Hausierer nicht unerhebliche Abweichungen von dem allgemeinen Verhältnis. Insgesamt wurden ermittelt unter denselben 2166 evangelische Christen, 129 katholische Christen,

57 Israeliten und 10 Bekenner sonstiger Religion, von welchen letzten 9 zu den Baptisten und 1 zu den Apostolischen (Irvingianer) gehören. Die evangelischen Christen bleiben hier zurück; während ihr Prozentsatz in der Gesamtbevölkerung 94,01 Prozent (Volkszählung 1890) beträgt, kommt er hier nur auf 91,70 Prozent; bei zwei von den einzelnen Hausiergewerbeklassen geht dieser Prozentsatz sogar noch weiter zurück, am weitesten bei der Klasse 1, Handel mit Manufaktur-, Schnittwaren 2c., nur wenig bei der Klasse 3; für die Klassen 6 und 9 sind nur Evangelische vorhanden. Der Prozentsatz der katholischen Christen ist bei den Hausierern mit 5,46 Prozent um mehr als ein Viertel höher als in der Gesamtbevölkerung mit 4,07 Prozent, er steigt in der Klasse 1 am höchsten an bis auf 13,51 Prozent und ist außerdem noch in den Klassen 3, 7 und 8 besonders hoch. Die größte Abweichung zeigt der Prozentsatz der Israeliten, er ist bei den Hausierern 2,42 Prozent, in der Gesamtbevölkerung 0,40 Prozent, mithin bei ersteren mehr als sechsmal so hoch als in letzterer; die Israeliten sind aber nur in drei Klassen vertreten, in Klasse 1, Handel mit Manufaktur-, Schnittwaren 2c., in Klasse 4, Handel mit Vieh 2c. und in Klasse 8, Handel mit sonstigen Waren 2c., die Stärke des Vertretenseins entspricht der vorbezeichneten Reihenfolge.

5. Kinder und Angehörige.

Die Ergebnisse der statistischen Erhebung bezüglich der Kinder und sonstigen zu ernährenden Angehörigen der Hausierer können nicht als vollkommen zuverlässig und einwandfrei bezeichnet werden, da die Angaben in den Fragebogen offensichtlich unrichtige waren. Sehr häufig waren als Kinder die sämtlichen zu einer Familie im weiteren Sinn gehörigen Mitglieder, also auch erwachsene und einen selbständigen Beruf ausübende Personen, desgleichen verheiratete und sich in der Familie des Hausierers nicht mehr aufhaltende Kinder angegeben; ebenso waren bei Ehefrauen, deren Männer einen Hauptberuf haben, oft die sämtlichen Kinder der Familie aufgeführt. Die Unrichtigkeiten des Erhebungsmaterials sind soweit thunlich eingebessert worden; wo nähere Erläuterungen gegeben waren, sind nur die Kinder unter 14 Jahren mitgezählt worden, auch sind bei allen über 50 Jahr alten Hausierern die Kinder gestrichen worden; in gleicher Weise sind Berichtigungen bezüglich der Zahl der zu ernährenden Angehörigen, bezüglich deren durchweg verhältnismäßig hohe Angaben gemacht waren, vorgenommen worden. Trotzdem ist aber die Zahl der Kinder und zu ernährenden Angehörigen bei den Hausierern eine verhältnismäßig recht hohe und wird man unter Berücksichtigung der ganzen Sachlage immerhin nicht umhinkönnen, dieses stärkere Vorwalten

der Kinder und Angehörigen als auch thatsächlich vorhanden und nachgewiesen anzuerkennen, wenn man auch die uns durch die Erhebung gegebenen Zahlen selbst noch als etwas zu hohe annimmt. Auf 2362 Hausierer kommen insgesamt 5423 Kinder und Angehörige, also auf 100 Hausierer 229,6; nach der Berufszählung von 1882 entfallen aber im Herzogtum Braunschweig auf 100 Erwerbsthätige der fünf Hauptberufsgruppen (A bis E) nur 125,4 Angehörige und Dienende, welche Zahl sich allerdings in der Berufsgruppe C, Handel und Verkehr, allein auf 170,9 erhöht; aber auch letztere Zahl bleibt doch noch wesentlich hinter dem Durchschnitt für die Hausierer zurück. Die einzelnen Gruppen des Hausiergewerbes scheiden sich übrigens hierbei auch stärker von einander ab; unter den Durchschnittssatz sinken die Gruppen 1—3, 5 und 9 herab, am höchsten über denselben erhebt sich die Gruppe 6, bei der allerdings nur an sich kleinere Zahlen in Frage kommen, beachtenswerter ist deshalb das gleicherweise schärfere Vortreten bei der Gruppe 4, Handel mit Vieh ꝛc. Von den sämtlichen Hausierern des Herzogtums besitzen 26,04 Prozent weder Kinder noch Angehörige, dem vorerwähnten Verhältnis im wesentlichen entsprechend steigert sich dieser Prozentsatz namentlich bei den Gruppen 1—3, während er vorzugsweise bei den Gruppen 4 und 6 erheblich zurückgeht. Die Hausierer, welche Kinder und daneben auch noch Angehörige besitzen, machen etwas mehr als ein Drittel der Gesamtheit, nämlich 35,65 Prozent aus, mit einem weit höheren Prozentsatz sind sie wiederum in den Gruppen 4 und 6 vertreten. Kinder allein besitzen 17,06 Prozent, nur sonstige Angehörige 21,25 Prozent der Hausierer, bei den ersteren heben sich die Gruppen 1, 2 und 9, bei den letzteren die Gruppen 4, 5, 7 und 8 mit höherem Prozentsatz hervor.

6. Körperliche Gebrechen.

Was die körperlichen Gebrechen, mit denen Hausierer behaftet sind, anlangt, so haben wir dabei nach Maßgabe der Beantwortungen in den Fragebogen zu scheiden: 1. Blindheit und zwar dabei wieder getrennt je nachdem sie nur auf einem Auge oder auf beiden vorhanden; 2. Taubstummheit; 3. Bruchschaden; 4. Verkrüppelungen bezw. Verstümmlungen, worunter namentlich zu zählen war das Fehlen eines Beines, Armes, einer Hand oder eines Fingers, Verkrümmung der Wirbelsäule, Verwachsen, sowie sonst durch Unfälle hervorgerufene Verkrüppelungen, 5. Steifheit bezw. Lähmung der Gliedmaßen, sowie Rheumatismus, welcher letzterer dabei vorzugsweise stark vertreten, und endlich 6. sonstige Gebrechen, wobei wiederum hauptsächlich in Frage kommen Fallsucht, Nervenzucken, Krampfadern, offene Beine (bei Frauen),

Unterschenkelgeschwüre 2c.; zu der letzten Klasse sind auch die als „Invaliden" bezeichneten Personen, soweit weitere Angaben fehlten, gerechnet worden, dagegen sind die häufig angegebenen Krankheiten leichterer Art, wie Magenleiden, Brust- und Lungenleiden, Schwerhörigkeit, Kurzsichtigkeit unberücksichtigt geblieben. Von den selbständigen Hausierern war nun folgende Anzahl in den einzelnen Gruppen mit körperlichen Gebrechen behaftet, wobei die Gruppe 9 ganz ausfällt.

Tabelle 2.

Hausiergewerbsgruppe	Blindheit auf einem Auge	Blindheit auf beiden Augen	Taubstummheit	Bruchschaden	Verkrüppelungen 2c.	Steifheit der Gliedmaßen 2c.	Sonstige Gebrechen	Gebrechen überhaupt
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Handel mit Manufaktur-, Schnitt- und Kurzwaren.	3	1	1	12	12	22	6	57
2. Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, Tabak, Cigarren.	5	0	0	32	14	40	4	95
3. Handel mit verschiedenen zu 1 und 2 gehörigen Waren.	4	1	0	3	1	10	5	24
4. Handel mit Vieh, Fleisch und Fellen.	1	0	0	19	5	14	0	39
5. Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb- oder Topfwaren.	1	2	0	3	1	5	1	13
6. Handel mit Brennmaterialien, Sand.	0	0	0	0	2	1	0	3
7. Schaustellungen aller Art.	3	9	1	4	5	4	1	27
8. Sonstige Hausierer.	2	1	0	16	22	25	6	72
Insgesamt	19	14	2	89	62	121	23	330

Die Zahl der mit Gebrechen behafteten Hausierer ist danach gleicherweise eine an und für sich erheblichere, sie beläuft sich insgesamt auf 330 oder 13,9 Prozent. Für eine Vergleichung mit dem Verhältnis in der Gesamtbevölkerung fehlen uns allerdings die näheren Daten, nur bezüglich der beiden Klassen der Blinden und der Taubstummen läßt sich eine solche ermöglichen. Bei der Volkszählung vom 1. Dezember 1871 wurde der Prozentsatz der

Blinden in der Gesamtbevölkerung des Herzogtums auf 0,09 Prozent und der der Taubstummen auf 0,06 Prozent festgestellt und wird hierin eine wesentliche Änderung inzwischen nicht eingetreten sein; unter den Hausierern machen aber die auf beiden Augen Blinden 0,6 Prozent und die Taubstummen 0,08 Prozent aus, beide Gebrechen sind also bei ihnen wesentlich stärker vertreten als in der Gesamtbevölkerung. In ähnlicher Weise wird dieses aber auch bezüglich der übrigen Gebrechen der Fall sein. In den einzelnen Hausiergewerbsgruppen sind übrigens die Gebrechen wieder verschieden stark ermittelt; bei der Gruppe 7, Schaustellungen aller Art, sind die mit Gebrechen Behaftete verhältnismäßig am hervortretendsten, ihr Prozentsatz stellt sich auf 19,7 Prozent, es folgt die Gruppe 3, Handel mit verschiedenen Waren, mit 17,4 Prozent, dann die Gruppe 8, sonstige Hausierer, mit 15,7 Prozent, darauf die Gruppe 5, Handel mit Holz- rc. Waren, mit 15,5 Prozent, demnächst Gruppe 1, Handel mit Manufaktur- rc. Waren, mit 11,8 Prozent, Gruppe 2, Handel mit Nahrungsmitteln rc., mit 10,6 Prozent, Gruppe 4, Handel mit Vieh rc., mit 8,4 Prozent und endlich Gruppe 6, Handel mit Brennmaterialien rc., mit 6,8 Prozent. Die einzelnen Gebrechen kommen in folgendem Verhältnis vor: Blindheit auf einem Auge 5,8 Prozent, Blindheit auf beiden Augen 4,3 Prozent, Taubstummheit 0,6 Prozent, Bruchschaden 26,9 Prozent, Verkrüppelungen rc. 18,8 Prozent, Steifheit der Gliedmaßen rc. 36,7 Prozent, sonstige Gebrechen 6,9 Prozent.

7. Allgemeine Schlußfolgerung.

Die aus allen diesen Thatsachen in allgemeiner humanitärer Beziehung sich ergebenden Schlußfolgerungen fallen mehr günstig als ungünstig für das Hausierertum aus. Als erstes günstiges Moment erscheint, daß unter den Hausierern gerade die der zweiten Klasse so besonders stark denen in den übrigen Klassen überlegen sind; diese Klasse, welche vorwiegend den Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln begreift, umfaßt gerade diejenige Art des Hausierertums, welche die sonstigen allgemeinen Klagen und Beschwerden gegen das Hausiererwesen am wenigsten hervorruft, und welche vielfach als nutzbringend und notwendig bezeichnet wird. Demnächst ist das weibliche Geschlecht verhältnismäßig unter den Hausierern in höherem Maße vertreten; unter dem Gesichtspunkte, daß bezüglich der Ernährungsquellen und des eigenen Erwerbs für das weibliche Geschlecht eine größere Selbständigkeit anzustreben ist, wird man auch dieses Ergebnis als ein vorteilhaftes hinstellen müssen. In gleicher Weise wie das weibliche Geschlecht ist auch allgemein bei den Hausierern das höhere Alter vorwiegender; das Hausierertum

bietet also für die Bejahrteren in der Bevölkerung immer noch eine Erwerbsquelle, es kann länger als andere Berufe ausgeübt werden und eventuell auch noch in höherem Alter von denjenigen, welche für ihren ersten Beruf nicht mehr befähigt erscheinen, ergriffen werden. Dazu kommt noch, daß in den höheren Altersklassen wiederum das weibliche Geschlecht verhältnismäßig stärker über das männliche herausragt, wir haben also hier die beiden vorbehandelten Gesichtspunkte noch in eins zusammenfallend. Wir hatten ferner oben das im Verhältnis erheblichere Vorwalten des weiblichen Geschlechts unter den Verwitweten und den Geschiedenen hervorzuheben; also gerade da, wo das weibliche Geschlecht in der Regel besonders auf eine selbständige Erwerbsquelle, auf einen eigenen Beruf angewiesen sein wird, kann ihm derselbe im Hausierertum geboten werden; dasjenige, was bei dem Vorwalten des weiblichen Geschlechts an sich schon ausgeführt wurde, kommt also hier in verstärktem Maße noch zur Geltung. Einen weiteren Punkt bildet die besonders hohe Zahl der durch die Hausierer zu ernährenden Personen, seien es Kinder oder seien es sonstige Angehörige; es läßt sich daraus immerhin folgern, daß das Hausiergewerbe wesentlich gerade da, wo ein schärfer sich geltend machender Notstand gegeben ist, ergriffen wird. Endlich haben wie noch den Umstand zu berücksichtigen, daß unter den Hausierern Gebrechliche in so hoher Zahl vertreten sind; das Hausiergewerbe kann also denen, die von der Natur ungünstiger gestellt sind oder auch durch Unglücksfall einen Teil ihrer vollen Körperkraft verloren haben, immer noch eine Erwerbsquelle bieten. Dieses günstige Urteil erscheint aber nicht ohne weiteres und an und für sich begründet, sondern nur im Hinblick auf den humanitären Gesichtspunkt. Sehen wir von ihm ab, so würde das günstige Urteil wesentlich abgeschwächt oder auch in das Gegenteil verkehrt werden.

Kapitel III.

Die speciellen kommissionsseitig aufgeworfenen Fragen.

Auch zu den specielleren Fragen, welche nach dem Programm des Vereins für Socialpolitik in den Fragebogen aufgenommen wurden, haben wir eine sich an früher schon Erwähntes anschließende Vorbemerkung vorwegzuschicken. Einzelne Fragen waren bezüglich einer Anzahl von Hausierern nicht beantwortet beziehungsweise nur so unvollständig beantwortet, daß eine Benutzung in der gegebenen Form nicht möglich war; da nun Nachfragen nach Lage der Sache und um größere Weiterungen zu vermeiden, principiell ausgeschlossen waren, so mußten bei den einzelnen Fragen die nicht oder

ungenügend ausgefüllten Bogen gänzlich außer Betracht bleiben und es ist dadurch wiederum die Gesamtzahl der Hausierer, welche bei den einzelnen Fragen in Rechnung gezogen ist, eine wechselnde, aber regelmäßig hinter der Gesamtzahl der erhobenen Hausierer überhaupt zurückbleibende. Dieses Zurückbleiben ist aber doch im Verhältnis nur von geringerer Bedeutung, wie wir durch Anführung der Gesamtsumme der bei den einzelnen Fragen in Betracht gezogenen Hausierer nachweisen werden, und kann daher den ganzen Wert der gewonnenen Ergebnisse in keiner Weise ungünstig beeinflussen; die Thatsache war hier nur anzuführen, um die Abweichungen in den Gesamtzahlen bei den einzelnen Fragen zu erklären.

1. Grundbesitz und Viehbestand der Hausierer.

Nach dem Grundbesitz und dem Viehbestand der Hausierer hat eine Ausscheidung in vier Klassen stattgefunden: Hausierer, welche ein eigenes Haus beziehungsweise daneben auch Ackerland und Vieh besitzen, sodann solche im Besitz von Ackerland und Vieh, drittens solche mit lediglich Viehbesitz und endlich solche, welche nichts dergleichen besitzen. Die Verteilung auf die einzelnen Klassen innerhalb der ausgeschiedenen Gewerbegruppen ist die folgende:

Tabelle 3.

Ord.-Nr.	Hausiergewerbsgruppen	Zahl der Hausierer, welche besitzen: eigenes Haus (Ackerland und Vieh) absolut	Prozent	Ackerland und Vieh absolut	Prozent	lediglich Vieh absolut	Prozent	nichts dergleichen absolut	Prozent
1	Handel mit Manufaktur-, Schnitt- und Kurzwaren	175	39,2	28	6,3	38	8,5	205	46,0
2	Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, Tabak und Cigarren	399	46,3	18	2,1	155	18,0	289	33,6
3	Handel mit verschiedenen zu 1 und 2 gehörigen Waren	32	23,5	.	.	24	17,6	80	58,9
4	Handel mit Vieh, Fleisch und Fellen	299	69,2	4	0,9	63	14,6	66	15,3
5	Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb- oder Topfwaren	34	44,7	.	.	17	22,4	25	32,9
6	Handel mit Brennmaterialien, Sand	36	76,6	.	.	5	10,6	6	12,8
7	Schaustellungen aller Art	17	18,5	.	.	17	18,5	58	63,0
8	Sonstige	181	45,4	11	2,8	62	15,5	145	36,3
9	Ohne Angabe	7	70,0	.	.	1	10,0	2	20,0
	Summe	1180	47,2	61	2,4	382	15,3	876	35,1

Danach ist von den 2499 Hausierern (die Zahl der nicht verwerteten Fragebogen zeigt sich also als eine verhältnismäßig geringe) nahezu die Hälfte (49,6 Prozent) in Besitz von eigenem Grund und Boden und zwar besitzen 47,2 Prozent derselben ein eigenes Haus beziehungsweise daneben noch Ackerland und Vieh und 2,4 Prozent außerdem wenigstens Ackerland und Vieh. Die Zahl der Hausbesitzer ist unter den Hausierern zweifellos größer als sonst allgemein unter der Bevölkerung des Herzogtums; wir können allerdings die Zahl der Hausbesitzer im Herzogtum nicht angeben, da sie nicht näher festgestellt ist; bei der Volkszählung vom 2. Dezember 1895 ist aber die Zahl der bewohnten und unbewohnten Wohnhäuser zu 45 786 und die Zahl der Haushaltungen auf 96 295 festgestellt, so daß die ersteren 47,5 Prozent der letzteren ausmachen; das entspricht allerdings ungefähr unserer Verhältniszahl, bezüglich der allgemeinen Zahl haben wir aber zu beachten, daß dabei die unbewohnten Wohnhäuser, die Wohnhäuser des Staates, der Gemeinden rc., die verschiedenen Wohngebäude im Besitz derselben Person rc. nicht entsprechend berücksichtigt worden sind und daß, falls solches geschehen würde, die allgemeine Verhältniszahl sich gewiß nicht unwesentlich verringern würde. Daß unter den Hausierern im Herzogtum die Hausbesitzer so in stärkerem Maße vertreten sind, beweist wiederum einmal, daß das Hausierertum in verhältnismäßig höherem Grade auch zu der seßhaftesten Bevölkerung zählt und ferner, daß in demselben auch ein gewisser Besitz über den Durchschnitt hinaus sich findet, zwei Umstände, die je nach der verschiedenen Richtung gleicherweise zu Gunsten wie zu Ungunsten des Hausierertums geltend gemacht werden können. Von den einzelnen Hausiergewerbsgruppen zeichnet sich, abgesehen von den ihrer geringen Zahlmengen wegen weniger beachtenswerten Gruppen 6 und 9, namentlich die Gruppe 4, Handel mit Vieh rc., durch einen hohen Prozentsatz der Hausbesitzer aus, in geringerem Maße auch wohl noch die Gruppe 2, Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, während die Gruppe 1, Handel mit Manufaktur- rc. -Waren, gegen welche sich die Beschwerden über das Hausiergewerbe wohl hauptsächlich richten dürften, mehr in umgekehrter Weise hervortritt. Lediglich Vieh besitzen außerdem noch 15,3 Prozent der Hausierer; es kommt hierbei teils Vieh vor, welches im Interesse des Hausierbetriebes (Pferd rc.) gehalten wird, teils solches (Ziege, Schwein), welches zur Versorgung des Haushalts bestimmt ist. Der Besitz von Vieh allein ist vorzugsweise stark vertreten bei der Gruppe 5, Handel mit Holz-, Bürsten rc. -Waren, der Gruppe 7, Schaustellungen aller Art, und der Gruppe 2, Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln rc. Zu den in der hier in Frage stehenden Beziehung Besitzlosen gehören endlich 35,1 Prozent der Hausierer, also nur etwas mehr

als ein Drittel; der Prozentsatz erhöht sich allerdings erheblicher bei den Gruppen 7, Schaustellungen aller Art, 3 Handel mit verschiedenen Waren und 1, Handel mit Manufaktur- 2c. -Waren.

2. Hausierhandel alleinige oder nur teilweise Erwerbsquelle.

Bei Ausscheidung der Hausierer, je nachdem sie lediglich das Hausiergewerbe als Erwerbsquelle haben oder daneben noch eine andere Erwerbsthätigkeit betreiben, stellt sich das Verhältnis für die einzelnen Hausiergewerbsgruppen 2c. nach den hier zu berücksichtigenden 2531 Fragebogen folgendermaßen:

Tabelle 4.

Ord.-Nr.		Hausiergewerbsgruppen	Zahl der Hausierer, welche: lediglich das Hausiergewerbe als Erwerbsquelle haben		noch eine andere Erwerbsthätigkeit betreiben	
			absolut	Prozent	absolut	Prozent
1	Handel mit	Manufaktur-, Schnitt- und Kurzwaren.	305	68,4	141	31,6
2		Nahrungs- und Genußmitteln, Tabak und Cigarren.	452	52,1	416	47,9
3		verschiedenen zu 1 und 2 gehörigen Waren.	93	68,4	43	31,6
4		Vieh, Fleisch und Fellen.	130	29,5	310	70,5
5		Holz-, Bürsten-, Korb- oder Topfwaren.	45	57,7	33	42,3
6		Brennmaterialien, Sand.	18	39,1	28	60,9
7		Schaustellungen aller Art.	71	72,4	27	27,6
8		Sonstige.	219	53,5	190	46,5
9		Ohne Angabe.	6	60,0	4	40,0
		Summe	1339	52,9	1192	47,1

Hierzu ist zunächst vorweg zu bemerken, daß bei den hausierenden Ehefrauen die Angaben über eine Erwerbsthätigkeit des Mannes als „andere Erwerbsthätigkeit" nicht in Rücksicht gezogen sind; in den meisten Fällen üben die Männer hausierender Ehefrauen für sich einen besonderen Beruf aus. Als Nebenerwerbsquelle ist mehrfach auch ein stehendes Ladengeschäft mit denselben Waren, welche im Hausierhandel vertrieben werden, bezeichnet worden; in vielen Fällen wird ein solches Ladengeschäft von den zurückbleibenden Angehörigen versehen und ist insofern dann bei der nächstfolgenden Frage in Betracht gezogen. Hier und

bei der folgenden Frage ist übrigens als Gewerbe jede Erwerbsthätigkeit angesehen und bei der Auszählung verrechnet worden; in den Landgemeinden besteht solche hauptsächlich in landwirtschaftlicher und anderer Tagelöhnerei, nicht selten auch im Betriebe eigener Landwirtschaft. Was nun das zahlenmäßige Resultat anlangt, so sind die Hausierer, welche lediglich das Hausier, gewerbe als Erwerbsquelle haben, etwas stärker vertreten, wie diejenigen, welche noch eine andere Erwerbsthätigkeit betreiben. Dieses Verhältnis würde sich aber wahrscheinlich sogar mit noch größerer Abweichung in das umgekehrte verschieben, wenn man bei den hausierenden Ehefrauen die Erwerbsthätigkeit der Ehemänner, welche für den Unterhalt der ganzen Familie meist das Wesentlichere bilden dürfte, mit in Rechnung ziehen würde. Daß das Hausiergewerbe in verhältnismäßig vielen Fällen dazu dient, eine die allgemeine Lage regelmäßig verbessernde Nebenerwerbsquelle für die Familie zu bilden, wird man im allgemeinen für die Volkswirtschaft als solche für vorteilhaft erachten können. Das Hausiergewerbe als alleinige Erwerbsquelle kommt unter den einzelnen Hausiergewerbsgruppen verhältnismäßig am meisten vor bei den Schaustellungen aller Art (7), bei dem Handel mit Manufaktur- 2c. Waren (1) und bei dem Handel mit verschiedenen Waren (3), am wenigsten dagegen bei dem Handel mit Vieh 2c. (4) und dem Handel mit Brennmaterialien 2c. (6).

3. Gewerbebetrieb der Angehörigen.

Bezüglich der Frage, ob die zurückbleibenden Angehörigen in Abwesenheit des Hausierers ein Gewerbe betreiben, sind durch die Erhebung die nachstehenden Zahlen zur Erscheinung gekommen (siehe Tabelle 5, Seite 108).

Für 456 Fälle ist demnach konstatiert, daß die Angehörigen des Hausierers in dessen Abwesenheit ein Gewerbe betreiben; diese Zahl ist an sich als eine nicht unbedeutende zu erachten. Die Gesamtzahl und die Einzelzahlen für die Hausiergewerbsgruppen sind dann in ein Prozentualverhältnis zu den bezüglichen Gesamtzahlen der Hausierer gebracht; da hierbei nach Lage der Sache die bezüglich der Frage ungenügend ausgefüllten Bogen nicht berücksichtigt werden konnten, vielmehr auf die früher behandelten Gesamtzahlen der Hausierer gegriffen werden mußte, so sind die Prozentzahlen insgesamt etwas zu niedrige; die absolut zutreffenden Verhältniszahlen waren aber hier nicht festzustellen. Das ermittelte Verhältnis für die Gesamtheit beträgt 16,8 Prozent; dieser Satz wird von den beiden ersten Gruppen, Handel mit Manufaktur- 2c. Waren und Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln 2c., erheblicher übertroffen, während die 5. und 7., Handel mit Holz-

Tabelle 5.

Ord.-Nr.	Hausiergewerbsgruppen	Zahl der Fälle, in denen Angehörige ein Gewerbe in Abwesenheit des Hausierers betreiben	Prozentuales Verhältnis zu der Gesamtzahl der Hausierer
1	Handel mit Manufaktur-, Schnitt- und Kurzwaren	107	22,1
2	Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, Tabak und Cigarren	184	20,6
3	Handel mit verschiedenen zu 1 u. 2 gehörigen Waren	20	14,5
4	Handel mit Vieh, Fleisch und Fellen	67	14,5
5	Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb- oder Topfwaren	9	10,7
6	Handel mit Brennmaterialien, Sand	7	15,9
7	Schaustellungen aller Art	10	7,3
8	Sonstige	52	11,4
9	Ohne Angabe	.	.
	Summe	456	16,8

Bürsten- ꝛc. Waren und Schaustellungen aller Art, vorzugsweise stark dahinter zurückbleiben.

4. Zeitlicher Umfang des Hausierbetriebes.

Nach dem zeitlichen Umfang, innerhalb dessen die Hausierer ihr Gewerbe betreiben, sind zunächst vier Klassen geschieden worden, nämlich Hausierer, welche ihr Gewerbe betreiben nur zwei Monate im Jahr, wesentlich zwei bis sechs Monate, wesentlich über sechs Monate und das ganze Jahr mit kurzen beziehungsweise regelmäßigen Unterbrechungen; die letzte Klasse ist wiederum in fünf Unterabteilungen zerlegt worden, je nachdem die Hausierer ihr Gewerbe stets im Jahre, nur bestimmte Tage in der Woche, nur bestimmte Tage im Monat, nur bestimmte Tage im Jahre oder nur auf Jahrmärkten ꝛc. betreiben. Das zahlenmäßige Ergebnis ist das nachstehende: (siehe nebenstehende Tabelle 6).

Auf den Zeitraum von zwei Monaten beschränken von den hier in Frage kommenden Hausierern zu insgesamt 2057 ihren Gewerbebetrieb nur verhältnismäßig wenige, nur 1,5 Prozent. Dagegen findet sich die Beschränkung auf im wesentlichen zwei bis sechs Monat in einem ganz nennenswerten Umfang vertreten, denn 18,0 Prozent sämtlicher Hausierer wurden hier gezählt und dieser Satz erhöht sich bei den Gruppen 1, 4, 5, 7 und 8 noch in mehr oder weniger erheblicher Weise. Der Betrieb über sechs Monate hinaus zeigt dann wiederum nur den geringeren Prozentsatz von 3,9 Prozent. Demgemäß üben mehr als drei Viertel der sämtlichen

Tabelle 6.

Ord.-Nr.	Hausiergewerbsgruppen	Zahl der Hausierer, welche das Gewerbe betreiben: nur 2 Monat, absolut	nur 2 Monat, Prozent	2—6 Monate wesentlich, absolut	2—6 Monate wesentlich, Prozent	über 6 Monate wesentlich, absolut	über 6 Monate wesentlich, Prozent	das ganze Jahr oder mit kurzen beziehungsweise regelmäßigen Unterbrechungen: stets, absolut	stets, Prozent	bestimmte Tage in der Woche, absolut	bestimmte Tage in der Woche, Prozent	bestimmte Tage im Monat, absolut	bestimmte Tage im Monat, Prozent	bestimmte Tage im Jahr, absolut	bestimmte Tage im Jahr, Prozent	nur auf Jahrmärkten 2c., absolut	nur auf Jahrmärkten 2c., Prozent
1	Handel mit Manufaktur-, Schnitt- und Kurzwaren	4	1,0	90	23,3	49	12,7	181	46,9	41	10,7	17	4,4	.	.	4	1,0
2	Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, Tabak und Cigarren	5	0,7	52	7,2	11	1,5	325	45,3	283	39,4	5	0,7	27	3,8	10	1,4
3	Handel mit verschiedene zu 1 und 2 gehörigen Waren	.	.	16	12,8	4	3,2	80	64,0	21	16,8	2	1,6	.	.	2	1,6
4	Handel mit Vieh, Fleisch und Fellen	6	2,0	73	24,9	6	2,0	163	55,7	26	8,9	9	3,1	1	0,3	9	3,1
5	Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb- und Topfwaren	1	1,5	17	25,8	4	6,1	35	53,0	5	7,6	3	4,5	.	.	1	1,5
6	Brennmaterialien, Sand	.	.	8	19,5	.	.	23	56,1	8	19,5	2	4,9	.	.	.	.
7	Schaustellungen	1	1,1	26	27,9	4	4,3	48	51,6	.	.	.	.	1	1,1	13	14,0
8	Sonstige	12	3,7	87	26,5	4	1,2	194	59,1	20	6,1	10	3,1	1	0,3	.	.
9	Ohne Angabe	1	14,3	1	14,3	.	.	4	57,1	1	14,3	.	.	.	.	.	.
	Summe	30	1,5	370	18,0	82	3,9	1053	51,2	405	19,7	48	2,3	30	1,5	39	1,9

Hausierer ihr Gewerbe das ganze Jahr oder mit kurzen beziehungsweise regelmäßigen Unterbrechungen aus. Von dieser letzten Gesamtklasse entfällt wieder die Hauptmasse auf diejenigen Hausierer, welche in ihrem Gewerbebetriebe stets das ganze Jahr hindurch thätig sind; sie machen 51,2 Prozent der Gesamtheit der Hausierer, also etwas über die Hälfte derselben aus; durch besonders hohe Sätze zeichnen sich hier die Gruppen 3, 6, 8 und 9 aus, durch niedrigere die Gruppen 1 und 2. Nur bestimmte Tage in der Woche hausieren 19,7 Prozent, welcher Prozentsatz sich aber bei der Gruppe 2, Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln ꝛc., genau verdoppelt. Auf den Betrieb nur während bestimmter Tage im Monat kommen 2,3 Prozent, auf den nur während bestimmter Tage im Jahr 1,5 Prozent. Endlich üben nur auf Jahrmärkten ꝛc. 1,9 Prozent der Hausierer ihr Gewerbe aus.

5. Bezugsquelle der Waren.

Bei Festsetzung der Bezugsquelle der Waren der Hausierer ist unterschieden, je nachdem die Waren des Hausierers zu Hause angefertigt, von Hausindustriellen oder Handwerkern bezogen, von Handelsgeschäften und Fabriken bezogen, durch Ankauf von Ausschußware oder von Resten auf Jahrmärkten bezogen und endlich bei Landwirten aufgekauft werden. Wie die 1951 Hausierer, welche hier in Frage kommen, sich verteilen, zeigt die Tabelle 7 auf Seite 111.

Gerade diese Frage ist für die Beurteilung einer Notwendigkeit oder Nützlichkeit des Hausiergewerbes von besonderer Bedeutung, weil die hier gebildeten Klassen dafür in gewissen Richtungen und unter gewissen Gesichtspunkten schon an und für sich einen Anhalt bieten. So würde man einem Hausierhandel mit selbst zu Haus angefertigten Waren gewiß in erster Linie das Wort reden dürfen unter dem Gesichtspunkte, daß damit eine für die allgemeine Volkswirtschaft wichtige Förderung des kleinen gewerblichen Hausbetriebes geboten und letzterer der Großindustrie gegenüber in gewisser Beziehung konkurrenzfähiger gemacht wird. Nach dieser Richtung hin erweist sich aber das Ergebnis keineswegs als ein günstiges, denn die Hausierer, welche zu Haus angefertigte Waren vertreiben, machen in der Gesamtheit nur 8,1 Prozent aus, sie bilden also nur eine verhältnismäßig recht geringe Anzahl; stärker vertreten mit 26,3 Prozent sind sie nur in der Gruppe 5, Handel mit Holz-, Bürsten- ꝛc. Waren. Für die folgende Klasse der Hausierer, welche ihre Waren von Hausindustriellen und Handwerkern beziehen, wird man, wenn auch in geringerem Maße, dasselbe wie für die erste Klasse zu Gunsten des Hausierhandels im allgemeinen geltend machen

Tabelle 7.

Ord.-Nr.	Hausiergewerbsgruppen	Die Waren des Hausierers werden: zu Haus angefertigt		von Hausindustriellen und Handwerkern bezogen		von Handelsgeschäften u. Fabriken bezogen		durch Ankauf von Ausschußwaren oder von Resten auf Jahrmärkten bezogen		bei Landwirten aufgekauft	
		absolut	Prozent	absolut	Prozent	absolut	Prozent	absolut	Prozent	absolut	Prozent
1	Handel mit Manufaktur-, Schnitt- u. Kurzwaren	52	10,2	40	7,9	414	81,5	2	0,4	.	.
2	Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, Tabak und Cigarren	37	5,6	137	20,7	222	33,5	.	.	266	40,2
3	Handel mit verschiedenen zu 1 und 2 gehörigen Waren	8	5,0	30	18,7	119	73,9	2	1,2	2	1,2
4	Handel mit Vieh, Fleisch u. Fellen	5	3,0	.	.	45	26,9	1	0,6	116	69,5
5	Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb- und Töpferwaren	25	26,3	27	28,4	43	45,3	.	.	.	.
6	Handel mit Brennmaterialien, Sand	2	5,6	3	8,3	31	86,1	.	.	.	.
7	Schaustellungen aller Art	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
8	Sonstige	29	9,1	53	16,6	203	63,6	5	1,6	29	9,1
9	Ohne Angabe	.	.	.	.	3	100,0	.	.	.	.
	Summe	158	8,1	290	14,9	1080	55,4	10	0,5	413	21,1

können, und in ähnlicher Weise wird solches bezüglich der letzten Klasse der Hausierer, welche ihre Waren bei Landwirten aufgekauft haben, der Fall sein; bei beiden findet eine Förderung der kleineren beziehungsweise mittleren Betriebe statt und bei der jetzigen Entwicklung des ganzen gewerblichen und wirtschaftlichen Lebens wird man eine solche zur Ausgleichung gegenüber der immer vorherrschender werdenden Großbetriebe gewiß nur als nutzbringend bezeichnen müssen. Beide Klassen sind nun allerdings mit etwas höheren Prozentsätzen vertreten, welche aber an und für sich doch nur als untergeordnetere anzusehen sind; die Klasse der Hausierer mit von Hausindustriellen und Handwerkern bezogenen Waren kommt auf 14,9 Prozent, die der Hausierer mit von Landwirten aufgekauften Waren auf 21,1 Prozent; bei ersteren tritt wiederum die Gruppe 5, Handel mit Holz-, Bürsten- &c. -Waren, daneben auch die Gruppe 2, Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, schärfer hervor, bei letzteren zeichnet sich die Gruppe 4, Handel mit Vieh &c., und die Gruppe 2, Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln,

namentlich aus, von denen die letztere Gruppe bezüglich des oben hervorgehobenen wirtschaftlichen Vorteils wiederum hauptsächlich in Frage kommt. Nunmehr folgt aber die Klasse der Hausierer, welche ihre Waren von Handelsgeschäften und Fabriken beziehen; für diese läßt sich nun aber ein an sich volkswirtschaftlich günstiges Moment wie bei den vorigen Klassen nicht angeben, vielmehr ist wohl in der Hauptsache gerade diese Klasse der Hausierer es, gegen welche sich der wesentliche Teil der allgemeinen Klagen gegen das Hausierertum als solches richten dürfte; sie aber ist durch einen besonders hohen Prozentsatz ausgezeichnet; denn sie umfaßt über die Hälfte sämtlicher Hausierer, nämlich 55,4 Prozent, in den Gruppen 6, Handel mit Brennmaterialien 2c., 1, Handel mit Manufaktur- 2c. -Waren, und 3, Handel mit verschiedenen Waren, wird der Durchschnittssatz noch wesentlich übertroffen, während andererseits die Gruppen 2, Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln 2c., und 4, Handel mit Vieh 2c., stärker dahinter zurückbleiben. Endlich haben wir noch als letzte Klasse die Hausierer, welche ihre Handelsgegenstände durch Ankauf von Ausschußwaren oder von Resten auf Jahrmärkten beziehen; diese Klasse kann gewiß mit Recht schon durch die Art und Weise des Warenbezuges als verdächtig bezeichnet werden und dürfte zu einer Förderung dieser Art des Hausierertums kaum irgendwo ein Grund vorhanden sein; sie ist übrigens auch nur in ganz geringem Maße, in 10 Fällen, welche 0,5 Prozent ausmachen, ermittelt worden; allerdings darf nicht verhehlt werden, daß gerade hier leicht mit einer richtigen Angabe zurückgehalten sein kann und daß in Wirklichkeit die Zahl sich wahrscheinlich etwas höher stellen dürfte. Als Endresultat können wir aber bei dieser Frage zum Schluß zusammenfassen, daß das zahlenmäßige Erhebungsergebnis keineswegs günstig für das Hausierertum als solches hinzustellen ist.

6. Verhältnis zwischen Warenlieferant und Hausierer.

Die Frage, ob zwischen dem Warenlieferanten und dem Hausierer ein festes Vertragsverhältnis besteht oder nicht, ist in 1962 Fällen brauchbar beantwortet worden mit dem nachstehenden zahlenmäßigen Ergebnis: siehe nebenstehende Tabelle 8. Die Zahl der Fälle, in denen ein festes Vertragsverhältnis zwischen dem Lieferanten und dem Hausierer besteht, ist eine verhältnismäßig nur geringe, sie beläuft sich auf 5,6 Prozent, während bei 94,4 Prozent das Gegenteil sich findet. Etwas stärker, indes immer noch wenig bedeutend, tritt das feste Vertragsverhältnis bei der Gruppe 6, Handel mit Brennmaterialien 2c., und der Gruppe 2, Handel

Tabelle 8.

Ordn.-Nr.	Hausiergewerbsgruppen	Zahl der Fälle, bei denen ein festes Verhältnis besteht		nicht besteht	
		absolut	Prozent	absolut	Prozent
1	Handel mit Manufaktur-, Schnitt- und Kurzwaren.	15	3,7	388	96,3
2	Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, Tabak und Cigarren.	65	8,9	663	91,1
3	Handel mit verschiedenen zu 1 u. 2 gehörigen Waren.	5	3,8	125	96,2
4	Handel mit Vieh, Fleisch und Fellen.	5	1,7	296	98,3
5	Handel mit Holz-, Bürsten, Korb- oder Topfwaren.	2	3,3	59	96,7
6	Handel mit Brennmaterialien, Sand.	4	11,4	31	88,6
7	Schaustellungen aller Art.	.	.	3	100,0
8	Sonstige.	14	4,7	283	95,3
9	Ohne Angabe.	.	.	4	100,0
	Summe	110	5,6	1852	94,4

mit Nahrungs- und Genußmitteln rc., hervor, wogegen es sich weniger in der Gruppe 4, Handel mit Vieh rc., zeigt.

7. Warenbezug gegen bar oder auf Kredit.

Bezüglich der Frage, ob die Waren gegen bar oder auf Umschlagskredit bezogen werden, welche für 2399 Fälle in verwertbarer Weise beantwortet worden ist, wurde folgendes zahlenmäßige Ergebnis erzielt: Siehe Tabelle 9 auf Seite 114.

Der Warenbezug gegen bar ist im ganzen danach doch das Vorwiegendere, er kommt in fast genau drei Viertel der Fälle, in 74,5 Prozent vor, auf Umschlagskredit werden nur bei 25,5 Prozent die Waren erhandelt. Der Barankauf ist besonders vorherrschend bei der Gruppe 4, Handel mit Vieh rc., der Gruppe 2, Handel mit Nahrungsmitteln rc. und der Gruppe 6, Handel mit Brennmaterialien rc. Der Ankauf auf Umschlagskredit ist andererseits bei einer Gruppe sogar das Hervortretendere, nämlich bei Gruppe 1, Handel mit Manufaktur- rc. -Waren, woselbst er auf 58,1 Prozent kommt; es ist dieses ein Zeichen dafür, daß diese Gruppe sich in höherem Maße an Fabriken und Großbetriebe angliedert, und steht in Übereinstimmung mit

Tabelle 9.

Ord.-Nr.	Hausiergewerbsgruppen	Zahl der Fälle, bei denen die Waren bezogen werden			
		gegen bar		auf Umschlagskredit	
		absolut	Prozent	absolut	Prozent
1	Handel mit Manufaktur-, Schnitt- und Kurzwaren	200	41,9	277	58,1
2	Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, Tabak und Cigarren	757	86,0	123	14,0
3	Handel mit verschiedenen zu 1 und 2 gehörigen Waren	104	66,2	53	33,8
4	Handel mit Vieh, Fleisch und Fellen	395	92,3	33	7,7
5	Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb- oder Topfwaren	40	57,1	30	42,9
6	Handel mit Brennmaterialien, Sand	29	82,9	6	17,1
7	Schaustellungen aller Art	2	100,0	.	.
8	Sonstige	257	74,9	86	25,1
9	Ohne Angabe	4	57,1	3	42,9
	Summe	1788	74,5	611	25,5

dem schon früher Ausgeführten, an sich zu Gunsten des Hausierertums kann dieses nicht sprechen. Außerdem zeigt der Ankauf auf Umschlagskredit noch bei der Gruppe 5, Handel mit Holz rc.-Waren, einen höheren Prozentsatz.

8. Handel auf eigene oder auf fremde Rechnung.

Ob der Handel von dem Hausierer auf eigene Rechnung oder auf fremde Rechnung betrieben wird, ist für 2405 Hausierer mit folgendem Zahlenverhältnis festgestellt: siehe nebenstehende Tabelle 10.

Weitaus die Regel bildet danach der Handel auf eigene Rechnung, er umfaßt 96,8 Prozent, der Handel auf fremde Rechnung ist eigentlich nur eine Ausnahme in 3,2 Prozent der Fälle. Als charakteristisch ist es aber zu bemerken, daß die Gruppe 1, welche schon wiederholt die für den Hausierhandel an sich ungünstigeren Erscheinungen aufzuweisen hatte, auch hier den höchsten Prozentsatz des Handels auf fremde Rechnung — und der Handel auf fremde Rechnung ist hier doch jedenfalls als eine an sich für das Hausierertum nicht sprechende Erscheinung aufzufassen — zeigt, obgleich derselbe allerdings an sich doch noch in bescheideneren Grenzen bleibt.

9. Hilfspersonen.

Bezüglich der Hilfspersonen ist fast von sämtlichen Hausierern (von 2710 unter 2712) eine ordnungsmäßige Antwort erteilt worden. Im

Tabelle 10.

Ordn.-Nr.	Hausiergewerbsgruppen	Zahl der Fälle, bei denen der Handel betrieben wird			
		auf eigene Rechnung		auf fremde Rechnung	
		absolut	Prozent	absolut	Prozent
1	Handel mit Manufaktur-, Schnitt- und Kurzwaren	422	94,6	24	5,4
2	Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, Tabak und Cigarren	843	98,5	13	1,5
3	Handel mit verschiedenen zu 1 und 2 gehörigen Waren	129	95,6	6	4,4
4	Handel mit Vieh, Fleisch und Fellen	422	95,7	19	4,3
5	Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb- oder Topfwaren	76	100,0	.	.
6	Handel mit Brennmaterialien, Sand	43	97,7	1	2,3
7	Schaustellungen aller Art	21	100,0	.	.
8	Sonstige	366	96,6	13	3,4
9	Ohne Angabe	7	100,0	.	.
	Summe	2329	96,8	76	3,2

einzelnen sind geschieden die Hausierer ohne Hilfspersonen, die mit ständigen Hilfspersonen und die nur mit Hilfspersonen am Absatzorte; die Hausierer mit ständigen Hilfspersonen sind nach der Zahl der letzteren (1, 2 und 3, 4 und mehr) nochmals in drei Klassen zerlegt worden; bezüglich der Hilfspersonen ist endlich noch festgestellt, ob dieselben Fremde in Lohn oder Familienmitglieder sind. Das Ergebnis ist die folgende auf Seite 116 befindliche Tabelle 11.

Weitaus die Hauptmasse der Hausierer, 78,9%, betreibt das Gewerbe ohne Gehilfen, dieser Prozentsatz erhöht sich in der Gruppe 1 sogar noch auf 88,4%, hinter welchem letzteren Satz auch die Gruppe 5, Handel mit Holz- 2c. Waren, nur um ein Weniges zurückbleibt; daß die Gruppe 7, Schaustellungen aller Art, hier wesentlich abweicht und nur etwas mehr als ein Drittel Betriebe ohne Gehilfen aufweist, kann nur als in der Natur dieser Gewerbsart liegend bezeichnet werden. Unter den Hausierern mit ständigen Gehilfen haben wiederum diejenigen mit nur einem Gehilfen die Hauptzahl aufzuweisen, sie kommen auf 17,6%; die Gruppe 7, Schaustellungen aller Art, hat hier den höchsten Prozentsatz, außer ihr überragen aber den Durchschnitt auch noch die Gruppen 6, 2, 3 und 9. Die Hausierer mit 2 und 3 ständigen Hilfspersonen machen insgesammt nur 2,6% aus; die Gruppe 7 stellt wieder das Hauptkontingent, bei ihr kommen auch die Betriebe noch

Tabelle 11.

Ord.-Nr.	Hausiergewerbsgruppen	Zahl der Hausierer										Von den Hilfspersonen sind			
		ohne Hilfspersonen		mit 1 ständigen Hilfspersonen		mit 2 und 3 ständigen Hilfspersonen		mit 4 und mehr ständigen Hilfspersonen		mit Hilfspersonen am Absatzorte		Fremde im Lohn		Familienglieder	
		absolut	Prozent	absolut	Prozent	absolut	Prozent	absolut	Prozent	absolut	Prozent	absolut	Prozent	absolut	Prozent
1	Handel mit Manufaktur-, Kurz- und Schnittwaren	426	88,4	54	11,2	1	0,2	.	.	1	0,2	3	5,3	54	94,7
2	Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, Tabak und Cigarren	673	75,2	207	23,1	13	1,5	.	.	2	0,2	16	6,8	219	93,2
3	Handel mit verschiedenen zu 1 und 2 gehörigen Waren	108	78,3	30	21,7	.	.	.	.	.	.	1	3,3	29	96,7
4	Handel mit Vieh, Fleisch und Fellen	385	83,4	55	11,9	14	3,0	.	.	8	1,7	47	51,1	45	48,9
5	Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb- und Topfwaren	71	87,7	10	12,3	.	.	.	.	.	.	2	20,0	8	80,0
6	Handel mit Brennmaterialien, Sand	32	68,1	12	25,5	2	4,3	.	.	1	2,1	6	35,3	11	64,7
7	Schaustellungen aller Art	53	38,4	51	37,0	26	18,8	6	4,3	2	1,5	37	27,6	97	72,4
8	Sonstige	383	83,8	55	12,0	15	3,3	3	0,7	1	0,2	52	47,7	57	52,3
9	Ohne Angabe	8	80,0	2	20,0	.	.	.	.	.	.	.	.	2	100,0
	Summe	2139	88,4	476	17,6	71	2,6	9	0,3	15	0,6	164	23,9	522	76,1

auf 18,8%; die Gruppen 3, 5 und 9 sind überhaupt nicht mehr vertreten, die Gruppen 1 und 2 mit einem nur ganz geringen Prozentsatz. Hausierbetriebe mit 4 und mehr Hilfspersonen finden sich nur noch in der Gruppe 7 und bei einigen besonderen unter Gruppe 8 aufzunehmenden Betrieben; der Gesamtprozentsatz kommt nur auf 0,3%. Mit Hilfspersonen am Absatzorte arbeitet auch nur eine sehr geringe Anzahl von Hausierern, in der Gesamtheit machen dieselben 0,6% aus. Von den insgesamt 686 gezählten Hilfspersonen der Hausierer gehört wieder die größere Menge von über drei Viertel, 76,1%, zu der Familie derselben. Daß eine so große Zahl von Familienmitgliedern mit in dem Hausiergewerbe beschäftigt wird, kann man unter dem oben schon hervorgehobenen Gesichtspunkte an sich als zu Gunsten des Gewerbes sprechend annehmen. Der Prozentsatz der Familienmitglieder unter den Hilfspersonen steigt übrigens bei den ersten drei Gruppen noch ganz erheblich über den Durchschnitt hinaus an, so daß fremde Hilfspersonen in Lohn dagegen nur eine ganz untergeordnete Bedeutung haben. Bei der Gruppe 4 sind die Hilfspersonen nahezu gleich auf Familienmitglieder und Fremde in Lohn verteilt mit einem geringen Vorwiegen der letzteren sogar, nur mit dem umgekehrten Vorwiegen ist dasselbe Verhältnis bei Gruppe 8; die übrigen Gruppen stehen dem Durchschnitt mehr oder weniger nahe.

10. Beförderungsmittel.

Über die Beförderungsmittel, welche von den Hausierern in ihrem Gewerbe für sich und ihre Waren benutzt werden, ist in 2127 Fällen brauchbar geantwortet worden. Es waren dabei zu scheiden Hausierer, welche gebrauchen erstens lediglich Traggegenstände, zweitens Handwagen, drittens Hundefuhrwerk, viertens Pferdefuhrwerk und fünftens Eisenbahn; das zahlenmäßige Ergebnis ist nachstehend danach gegeben, wobei in der fünften Klasse in absoluter Zahl noch diejenigen Hausierer in Klammern hervorgehoben sind, welche neben der Eisenbahn noch Fuhrwerk benutzen; siehe Tabelle 12 auf Seite 118.

Die Hausierer, welche sich zur Beförderung ihrer Waren lediglich der Traggegenstände bedienen, umfassen etwas über ein Drittel der Gesamtheit, 36,5%; sie sind namentlich in der Gruppe 1, Handel mit Manufaktur- rc.-Waren, der Gruppe 3, Handel mit verschiedenen Waren, und der Gruppe 5, Handel mit Holz- rc.-Waren, vertreten, wogegen sie in der Gruppe 6, Handel mit Brennmaterialien rc., gänzlich fehlen und in den Gruppen 4, Handel mit Vieh rc., und 7, Schaustellungen, nur in verschwindend geringem

Tabelle 12.

Ord.-Nr.	Hausiergewerbsgruppen	Zahl der Hausierer, welche gebrauchen									
		lediglich Traggegenstände		Handwagen		Hundefuhrwerk		Pferdefuhrwerk		Eisenbahn (und Fuhrwerk)	
		absolut	Prozent	absolut	Prozent	absolut	Prozent	absolut	Prozent	absolut	Prozent
1	Handel mit Manufaktur-, Schnitt- und Kurzwaren. .	250	62,8	6	1,5	7	1,8	77	19,3	58 (6)	14,6
2	Handel mit Nahrungs- u. Genußmitteln, Tabak u. Cigarren. . . .	305	38,9	40	5,1	33	4,2	352	44,8	55 (1)	7,0
3	Handel mit verschiedenen zu 1 u. 2 gehörigen Waren.	62	49,2	18	14,3	9	7,1	28	22,3	9 (4)	7,1
4	Handel mit Vieh, Fleisch und Fellen.	15	4,6	3	0,9	1	0,3	248	75,8	60 (40)	18,4
5	Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb- oder Topfwaren. .	36	51,4	5	7,1	2	2,9	25	35,7	2 (1)	2,9
6	Handel mit Brennmaterialien, Sand.	.	.	.	.	.	.	45	100,0	.	.
7	Schaustellungen aller Art.	3	5,4	6	10,7	3	5,4	32	57,1	12 (3)	21,4
8	Sonstige.	107	32,9	16	4,9	31	9,6	153	47,1	18 (2)	5,5
9	Ohne Angabe.	2	40,0	1	20,0	.	.	2	40,0	.	.
	Summe	780	36,5	95	4,5	86	4,0	962	45,0	214 (51)	10,0

Maße vorkommen. Der Handwagen bedient sich nur eine kleine Anzahl von Hausierern, nämlich 4,5%; stärker werden sie in den Gruppen 3, Handel mit verschiedenen Waren, und 7, Schaustellungen, benutzt, nur ganz gering in den Gruppen 1 und 4, Handel mit Manufakturwaren und Handel mit Vieh rc. Die Klasse der Hausierer, welche Hundefuhrwerk verwenden, bleibt hinter der vorigen noch ein wenig zurück, denn sie kommt nur auf 4,0 Prozent, die Gruppen 3 und 7 sind auch hier stärker vertreten, daneben aber noch die Gruppe 8; schwach vertreten sind wieder die Gruppen 1 und 4. Nunmehr folgt die Klasse der Hausierer mit Pferdefuhrwerk, auf welche nicht viel unter der Hälfte der Hausierer, 45,0 Prozent, entfällt. Da die Benutzung von Pferdefuhrwerk bei den Hausierern regelmäßig an und für sich einen größeren Betrieb voraussetzt, die größeren Betriebe aber wegen

der damit gegebenen stärkeren Konkurrenz für die stehenden Gewerbe im allgemeinen als nicht oder doch als weniger wünschenswert erachtet werden können, so wird sich der hohe Prozentsatz der in Frage stehenden Klasse von vorn herein nicht als günstig darstellen. Dieses wird aber dadurch doch in etwas abgeschwächt, daß einzelne Gruppen von Hausierern schon mit Rücksicht auf die besonderen Eigenschaften der von ihnen vertriebenen Gegenstände auf eine Benutzung von Pferdefuhrwerk angewiesen sind; hierzu sind vorzugsweise zu zählen die Hausierer mit Vieh ꝛc. und die mit Brennmaterialien ꝛc., bei welchen letzteren die Benutzung von Pferdefuhrwerk sogar ausschließlich vorkommt, sodann aber ferner wenn auch in geringerem Maße der Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln sowie die Schaustellungen; in den einzelnen Prozentsätzen tritt dieser besondere Umstand aber auch deutlich in Erscheinung. Die letzte Klasse bilden die Hausierer, welche die Eisenbahn benutzen; auch dieses wird in der Regel einen umfangreicheren und ausgedehnteren Betrieb voraussetzen, so daß man im allgemeinen die Klasse unter dem gleichen Gesichtspunkt wie die vorige nicht als vorteilhaft erachten wird; lekteres wird sich namentlich dann noch verschärfen, wenn neben der Benutzung der Eisenbahn auch noch die von Fuhrwerk stattfindet. Die Klasse ist nun mit 214 Hausierern vertreten, von denen 57 also mehr als der vierte Theil auch noch Fuhrwerk benutzen, in der Gesamtheit macht sie 10,0 Prozent aus; an und für sich muß diese Zahl als eine nicht unerhebliche erscheinen und deshalb auch das allgemeine Urteil über das Hausierertum nach dem Ergebnis dieser ganzen Frage ungünstig ausfallen. Durch höhere Prozentsätze in der letzten Klasse treten noch die Gruppen 7, Schaustellungen, 4, Handel mit Vieh ꝛc., und 1, Handel mit Manufaktur- ꝛc.-Waren, hervor.

11. Räumliche Ausdehnung des Hausierbetriebes.

Nach der räumlichen Ausdehnung des Hausierbetriebes sind für die 1625 brauchbar beantworteten Fälle, die Hausierer ausgeschieden, je nachdem sie nur einen bestimmten Ort, einen kleinen bestimmten Bezirk, bestimmte Gegenden und Orte, sowie einen großen Bezirk besuchen. Die Unterscheidung der zweiten und der dritten Klasse (kleiner bestimmter Bezirke, bestimmte Gegenden und Orte) konnte in Wirklichkeit nicht immer mit voller Schärfe gemacht werden, da vielfach ein Ineinanderübergreifen vorkommt; die Abgrenzung zwischen beiden kann daher vielleicht als eine ganz genaue nicht angesehen werden, was aber das Gesamtresultat nicht weiter beeinträchtigt. Das zahlenmäßige Ergebnis ist die umstehende Tabelle 13.

Tabelle 13.

Ord.-Nr.	Hausiergewerbsgruppen	Zahl der Hausierer, welche besuchen							
		nur einen bestimmten Ort		einen kleinen bestimmten Bezirk		bestimmte Gegenden und Orte		einen großen Bezirk	
		absolut	Prozent	absolut	Prozent	absolut	Prozent	absolut	Prozent
1	Handel mit Manufaktur-, Schnitt- u. Kurzwaren	19	6,1	41	13,2	203	65,5	47	15,2
2	Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, Tabak und Cigarren	252	37,2	61	9,0	348	51,4	16	2,4
3	Handel mit verschiedenen zu 1 und 2 gehörigen Waren	6	6,4	25	26,6	56	59,6	7	7,4
4	Handel mit Vieh, Fleisch und Fellen	17	9,0	36	19,2	90	47,9	45	23,9
5	Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb- oder Topfwaren	1	2,2	10	21,7	26	56,5	9	19,6
6	Handel mit Brennmaterialien, Sand	3	9,0	9	27,3	19	57,6	2	6,1
7	Schaustellungen aller Art	.	.	1	3,7	18	66,7	8	29,6
8	Sonstige	8	3,3	52	21,2	132	53,9	53	21,6
9	Ohne Angabe	2	40,0	1	20,0	2	40,0	.	.
	Summe	308	19,0	236	14,5	894	55,0	187	11,5

Nur auf einen bestimmten Ort beschränken 19,0% der Hausierer ihren Gewerbebetrieb, also verhältnismäßig wohl eine nicht unbeträchtliche Zahl; das Hauptkontingent stellt dazu die Gruppe 2, Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, bei welchen der Prozentsatz bis auf 37,2% ansteigt. Einen kleinen bestimmten Bezirk, d. i. ein Bezirk wesentlich um einen größeren Ort herumgelegen, besuchen 14,5 Prozent der Hausierer; diese Klasse ist hauptsächlich bei den Gruppen 3, Handel mit verschiedenen Waren, und 6, Handel mit Brennmaterialien &c., durch einen hohen Prozentsatz ausgezeichnet, der Durchschnittssatz wird außerdem noch von den Gruppen 4, 5, 8 und 9 überschritten. Bestimmte Gegenden und Orte, also schon ein größerer Bezirk und eine Mehrheit größerer Orte mit der dazu gehörigen Umgebung, werden von der Hauptmasse der Hausierer, von 55,0% derselben, aufgesucht; der ausgedehntere Betrieb ist mithin doch der vorwaltendere, was nach dem obigen Gesichtspunkt wiederum nicht als vorteilhaft betrachtet werden kann; der Durchschnittssatz der Klasse wird am weitesten überschritten von der Gruppe 7, Schaustellungen, und der Gruppe 1, Handel mit Manufaktur-

waren, sodann auch noch von den Gruppen 3, 5 und 6. Auf die letzte Klasse der Hausierer, welche einen großen Bezirk aufsuchen, entfallen 11,5% der Gesamtheit, also immerhin eine beachtenswerte Zahl, welche wieder nach Vorigem das Urteil ungünstig beeinflussen kann; hier stehen am erheblichsten über dem Durchschnittssatz die Gruppen 7, Schaustellungen, und 4, Handel mit Vieh, es überragen denselben außerdem die Gruppen 1, 5 und 8.

12. Absatz innerhalb der verschiedenen Bevölkerungskreise.

Die letzte Frage endlich, welche sich aus dem Material zahlenmäßig verwerten ließ und die insgesamt in 1828 Fällen brauchbar beantwortet war, bezieht sich darauf, an welche Kreise der Bevölkerung vorzugsweise verkauft wird. Nach den erhaltenen Antworten ist unterschieden, ob der Verkauf allgemein stattfindet, oder wesentlich an Arbeiter und Leute niederen Standes, oder wesentlich in Mittelstandskreisen oder an Wiederverkäufer. Das Zahlenergebnis ist die folgende Tabelle 14:

Tabelle 14.

Ord.-Nr.	Hausiergewerbsgruppen	Der Verkauf findet statt							
		allgemein		an Arbeiter und Leute niederen Standes		in Mittelstandskreisen		an Wiederverkäufer	
		absolut	Prozent	absolut	Prozent	absolut	Prozent	absolut	Prozent
1	Handel mit Manufaktur-, Schnitt- u. Kurzwaren	196	54,4	108	30,0	56	15,6	.	.
2	Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln, Tabak und Cigarren	436	68,3	122	19,1	68	10,7	12	1,9
3	Handel mit verschiedenen zu 1 und 2 gehörigen Waren	55	45,1	53	43,4	14	11,5	.	.
4	Handel mit Vieh, Fleisch und Fellen	144	49,3	15	5,1	70	24,0	63	21,6
5	Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb- oder Topfwaren	49	74,2	7	10,6	10	15,2	.	.
6	Handel mit Brennmaterialien, Sand	30	68,2	2	4,5	11	25,0	1	2,3
7	Schaustellungen aller Art	.	.	.	.	.	.	.	.
8	Sonstige	182	60,1	46	15,2	28	9,2	47	15,5
9	Ohne Angabe	2	66,7	1	33,3	.	.	.	.
	Summe	1094	59,8	354	19,4	257	14,1	123	6,7

Die Hauptmasse der Hausierer betreibt danach den Verkauf allgemein, sie geht von Haus zu Haus, wie solches auch an und für sich schon zur Charakteristik des Hausierers gehört. In der Gesamtheit macht die Zahl dieser, den Verkauf allgemein ausübenden Hausierer 59,8 Prozent aus, in den einzelnen Hausiergewerbsgruppen finden sich aber verhältnismäßig nicht unerhebliche Abweichungen von diesem Durchschnittssatz; so erhebt sich die Gruppe 5, Handel mit Holz-2c.-Waren, bis auf 74,2 Prozent, auch die Gruppen 2, Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln 2c., und 6, Handel mit Brennmaterialien 2c. überragen noch etwas 68 Prozent; über dem Durchschnitt stehen endlich noch die Gruppen 8 und 9; wesentlich unter dem Durchschnitt bleiben dagegen die Gruppen 3, Handel mit verschiedenen Waren, und 4, Handel mit Vieh 2c., weniger darunter auch die Gruppe 1, Handel mit Manufakturwaren 2c. Wesentlich an Arbeiter und Leute niederen Standes verkaufen 19,4 Prozent der Hausierer, also immerhin doch ein ganz nennenswerter Teil derselben; gerade bei dieser Klasse des Hausierertums liegt aber die Gefahr besonders nahe, daß der Handel zur Absetzung von Schundwaren und zur Übervorteilung benutzt wird und aus diesem Gesichtspunkte kann der verhältnismäßig nicht unbeträchtliche Prozentsatz nur als eine wenig vorteilhafte Erscheinung angesehen werden; der Durchschnittssatz wird übrigens hier von den Gruppen 3, Handel mit verschiedenen Waren, und 1, Handel mit Manufakturwaren 2c., wesentlich übertroffen, also gerade von denjenigen Gruppen, welche wir schon wiederholt gerade da, wo es sich um ungünstige Verhältnisse handelte, besonders hervortreten sahen; auffallend niedrige Prozentsätze haben hier die Gruppe 4, Handel mit Vieh 2c., und 6, Handel mit Brennmaterialien 2c. Einen Verkauf wesentlich nur in Mittelstandskreisen betreiben 14,1 Prozent der Hausierer; mit höherem Prozentsatz kommen hier die eben in umgekehrter Richtung hervorzuhebenden Gruppen 4 und 6 in Frage, unter dem Durchschnitt bleiben die Gruppen 2, 3 und 8. Endlich an Wiederverkäufer setzen 6,7 Prozent der Hausierer ihre Waren ab; es findet dieses wesentlich nur bei der Gruppe 4, Handel mit Vieh 2c., und einem Teil der besonderen Betriebe statt, welche in der Gruppe 8 als sonstige zusammengefaßt sind; bei den Gruppen 1, 3, 5 und 9 ist die Klasse überall nicht vertreten.

13. Schlußbetrachtung.

Damit wäre nun das zahlenmäßige Material, welches die besondere Erhebung über das Hausierertum im Herzogtum Braunschweig ergeben hat, erschöpft. Es sind allerdings einige Fragen, welche der Fragebogen der Erhebung enthält, im vorstehenden nicht näher zur Erörterung gebracht, das

hat aber seinen Grund darin, daß die thatsächliche Ausfüllung der Bogen ein irgendwie brauchbares und ausreichendes Material nicht ergeben hat. Dahin gehört zunächst die Frage 9 des Fragebogens, welche die Angabe fordert, in welchen Mengen in der Regel die Waren bezogen werden und in welcher Zeit der Umsatz derselben in der Regel gelingt; hier waren die Antworten zum größten Teil überhaupt ausgeblieben und da, wo sie gegeben waren, waren sie teils so unbestimmt, teils so verschiedenartig und auch widersprechend, daß eine zahlenmäßige und auch sonstige Verwertung ausgeschlossen oder wenigstens zwecklos erschien. Sodann ist auch die Frage 15 des Bogens nicht weiter erörtert, welche nach der Zeit des besten Absatzes fragt; auch hier fehlte in sehr vielen Fällen überhaupt die Antwort, vielfach lautete sie „das ganze Jahr gleichmäßig", auch „vor hohen Festtagen" rc.; als ein brauchbares Material waren aber die Beantwortungen nicht anzusehen und mußte deshalb eine weitere Verwertung unterbleiben. Endlich gehört auch noch die Frage 6 hierher, welche erforschen will, welches die von dem Hausierer vertriebenen Waren sind, ob eine besondere Ursache vorhanden, gerade diese durch Hausierer abzusetzen, beziehungsweise, welches diese Ursache ist; der erste Teil der Frage hat ja allerdings schon Berücksichtigung bei der allgemeinen Eingruppierung der Hausiergewerbe und der Erörterung darüber gefunden, der zweite Teil ist aber wiederum in einer Weise beantwortet worden, daß eine weitere Verwertung ausgeschlossen erschien; bei der an sich wesentlichen Bedeutung gerade dieser Frage mußte dieses besonders bedauernswert erscheinen, der Mangel wird aber dadurch aufgehoben werden, daß diese Frage auch in den Begutachtungen der Landesverwaltungsbehörden und in den Befragungen der Industriellen, zu deren Behandlung wir nunmehr übergehen werden, im großen und ganzen wiederum zur Erörterung gekommen ist.

Zweiter Abschnitt.

Die von den Verwaltungsbehörden und von sachkundigen Industriellen erhaltenen Ergebnisse.

Da durch die statistische Erhebung über die Verhältnisse der Hausierer nach der Art und Weise, in welcher sie angestellt worden, für den Hauptzweck der ganzen Untersuchung doch nur mit gewissen Beschränkungen das Material zu beschaffen stand und dabei eine Reihe wesentlicher Fragen teils gar nicht teils nur ungenügend klarzulegen war, so wurde von vornherein neben der statistischen Erhebung auch noch bezüglich einer Anzahl specieller Punkte

einmal eine Auskunft der Landesverwaltungsbehörden und sodann durch die freundliche Vermittelung des Syndikus der Handelskammer eine Erklärung von ausgewählten mit den bezüglichen Landesverhältnissen vertrauten Industriellen aus den verschiedenen Teilen des Landes veranlaßt.

Kapitel I.

Die von den Verwaltungsbehörden gegebene Auskunft.

1. Den Landesverwaltungsbehörden, den sechs Herzogl. Kreisdirektionen, waren unter allgemeiner Darlegung des ganzen Zweckes der Untersuchungen als wesentlich namentlich die Fragen bezeichnet, ob in ihrem Bezirk Ortschaften vorhanden, in denen die Einwohner vorzugsweise durch Hausiergewerbe sich erhalten, ob es Industriezweige giebt, die auf anderem Wege kaum einen genügenden Absatz finden dürften, ob Gegenden zu bezeichnen, welche ohne die Hausierer in Verlegenheit um die Befriedigung gewisser Teile ihres hauswirtschaftlichen Bedarfs sein würden, ob eine ungerechtfertigte Zunahme des Hausierhandels in den letzten Jahrzehnten stattgefunden, ob insbesondere das Gesetz über die Sonntagsruhe dieselbe begünstigt hat, ob Klagen von seiten des Publikums über Übervorteilung durch die Hausierer vorgekommen sind u. s. w. Die meisten Kreisdirektionen haben sich mehr oder weniger auf die Erörterung dieser speciellen Fragen beschränkt, Helmstedt und Holzminden haben jedoch eine allgemeine eingehende Beurteilung des Hausierertums nach dem Stand ihres Bezirkes gegeben, welche wir zuerst berühren wollen. Beide Beurteilungen gehen insofern etwas auseinander, als Holzminden den Hausierhandel abgesehen von demjenigen mit landwirtschaftlichen Produkten, Grünwaren 2c., nicht als ein für das konsumierende Publikum des Kreises notwendiges Glied des Handelsverkehrs ansieht, während Helmstedt denselben insofern von großer Bedeutung und für unentbehrlich hält, als durch ihn eine große Anzahl von Menschen, welche auf andere Weise ihren Unterhalt nicht verdienen können, ihre Nahrung findet. Holzminden führt zur Begründung an, daß in den letzten Jahrzehnten eine bedeutende Vermehrung und Verbesserung der Verkehrsmittel stattgefunden und daß im gleichen Zeitraume sich fast in allen Landgemeinden ansässige Kleinhändler mit stehendem Gewerbebetriebe niedergelassen hätten, die in der Regel nicht nur specielle Zweige des Handels ausübten, sondern mit fast sämtlichen Konsumartikeln handelten, für welche eine Nachfrage vorhanden; hierdurch habe das Hausiergewerbe im Kreise im allgemeinen die Bedeutung für die Abnehmer verloren, die es für die Gegend früher gehabt hätte.

Helmstedt betont dagegen, daß die über die Ausbreitung des Hausiergewerbes in den letzten Jahren hervorgetretenen Klagen (welche im allgemeinen darauf basierten, daß der Hausierhandel als ein Feind des stehenden Gewerbes angesehen werde, weil die Hausierer, welche vielfach Waren von geringerer Beschaffenheit, Ausverkaufsartikel und dergleichen feilhielten, überdies die Lasten der Ladenmiete, der höheren Steuern nicht zu tragen hätten, zu niedrigeren Preisen als es dem stehenden Gewerbe möglich ihre Waren verkauften und dadurch dem stehenden Gewerbe Gewinn entzögen) übertrieben und vielfach unbegründet zu sein schienen, indem die Mindereinnahme der stehenden Gewerbe ohne weiteres dem Hausiergewerbe zur Last gelegt und die allgemeine wirtschaftliche Lage, insbesondere die ungünstigen Verhältnisse der Landwirtschaft sowie die Beeinträchtigung der stehenden Gewerbe durch Wanderlager, sog. Ramschgeschäfte, Detailreisende und Anpreisungen der Geschäfte in größeren Städten, nicht berücksichtigt würden. Daß beide Ausführungen in gewissen Beziehungen ihr Richtiges haben, wird sich nicht verkennen lassen; der dem Hausiergewerbe günstigere Standpunkt Helmstedts wird auch durch einen Teil in der statistischen Erörterung besonders hervorzuhebenden Erscheinungen unterstützt; daß andererseits aber durch die Entwicklung der Verkehrsmittel und -Linien sowie des stehenden Gewerbes auf dem Lande der Hausierhandel an seiner früheren Bedeutung eingebüßt, liegt auf der Hand und geht auch noch aus den Beantwortungen der speciellen Fragen des näheren hervor.

2. Die erste der speciellen Fragen bezieht sich darauf, ob Ortschaften vorhanden, in denen die Einwohner vorzugsweise durch Hausierbetrieb sich erhalten. Diese Frage ist für die Kreise Braunschweig, Wolfenbüttel, Helmstedt und Gandersheim strikt verneint, für den Kreis Holzminden ist die Ortschaft Merxhausen, für den Kreis Blankenburg die Ortschaft Hohegeiß als in Frage kommend hervorgehoben. In Merxhausen am Solling, welches nach der Volkszählung am 2. Dezember 1895 489 Einwohner mit 114 Haushaltungen zählt, lebt seit Generationen etwa die Hälfte der letzteren von dem Hausierhandel mit Leinen- und Baumwollenwaren; früher waren dieses selbstgewebte Waren, jetzt aber, nachdem die Handweberei der mechanischen Weberei erlegen ist und im Orte zu existieren aufgehört hat, sind es gekaufte Fabrikwaren, mit denen die Leute hausieren; unsere Erhebung hat 33 männliche und 12 weibliche, also insgesammt 45 Hausierer für Merxhausen festgestellt, von denen 36 mit Leinen- und Drell- beziehungsweise Baumwollenwaren handeln; da die eigene Herstellung der Hausierware mit der Handweberei in Fortfall gekommen ist, so stellt sich das Hausierertum jetzt nicht mehr als ein voll auf natürlichen

Grundlagen beruhendes dar, es ist mehr oder weniger ein künstliches Produkt, das allerdings zunächst durch die besonderen Verhältnisse gegeben war, das aber doch im großen und ganzen nur als ein Notbehelf anzusehen ist und wesentlich zu einem allmählichen Überleiten in eine andere wirtschaftliche Ordnung zu dienen hat. Ähnlich wenn, auch nicht ganz so scharf ausgesprochen liegen die Verhältnisse in Hohegeiß; Hohegeiß ist der höchstgelegene Ort auf dem Harz mit 953 Einwohnern und 267 Haushaltungen; früher lebte die Bevölkerung fast ausschließlich von der Anfertigung grober Holzwaren wie Mollen, Schaufeln, hölzernen Haushaltungsgegenständen und dergleichen, welche im Wege des Hausierhandels vertrieben wurden; die Holzindustrie ist aber jetzt mehr oder weniger anderen Beschäftigungen gewichen und an sich auf einen ziemlich geringen Stand gekommen; das Hausierwesen hat sich gleichwohl in größerem Maße erhalten, unsere Erhebung zählt noch 70 Hausierer aber nur 17 männliche und 53 weibliche; von diesen handelt einer mit Singvögeln, einer mit Baumwollenwaren, alle übrigen mit Zeug-, Kurz- und Holzwaren, so daß also durchweg neben die ursprünglich allein dastehenden Holzwaren noch andere Waren gesetzt sind, und damit die natürliche Basis eine starke Verschiebung erlitten hat. Für beide Ortschaften kann daher der Hausierhandel im wesentlichen nur als ein augenblickliches, ein zeitweises Bedürfnis anerkannt werden, da er gewissermaßen zur Zeit nur eine Überleitung bei der Entwicklung zu anderen Verhältnissen bildet.

3. Die zweite Frage war darauf gerichtet, ob es Industriezweige giebt, die auf einem anderen Wege als dem des Hausierhandels kaum einen genügenden Absatz finden würden. Auch diese Frage ist im wesentlichen überall verneint worden, eine Ausnahme in weiterem Maße wurde nur bezüglich der Landwirtschaft, des Garten- und Obstbaues, der Geflügelzucht und dergleichen gemacht, für welche der Hausierhandel teils wie von Braunschweig, Helmstedt, Holzminden als eine geradezu notwendige Einrichtung hingestellt, teils wie von Wolfenbüttel wenn auch nicht gerade für notwendig, so doch für sehr nützlich und fördersam bezeichnet wurde. Für den Amtsgerichtsbezirk Thedinghausen, welcher in der Hauptsache das fruchtbare Marschland an der unteren Weser umfaßt und sich durch eine sehr entwickelte Viehzucht auszeichnet, wird auch der Hausierhandel mit Vieh, um für dasselbe genügenden Absatz zu schaffen, als notwendig erachtet. Blankenburg, in der Hauptsache seine gebirgigen Distrikte des Harzes berücksichtigend, bemerkt, daß auch die Produkte der groben Holzwaren- und Striegeln-Fabrikation sowie die der Nagelschmiede auf anderem Wege als durch den Hausierhandel keinen Absatz finden dürften. Bezüglich des in unmittelbarer Nähe der Stadt Braunschweig belegenen Amtsgerichtsbezirks

Riddagshausen, wird noch bemerkt, daß eine Anzahl ländlicher Bäcker und auch Konditoren, welche für ihren Betrieb eine genügende Absatzquelle im eigenen Orte nicht haben, zum Teil auf den Hausierhandel mit angewiesen seien.

4. Die dritte Frage, ob Gegenden zu bezeichnen, welche ohne die Hausierer in Verlegenheit um die Befriedigung gewisser Teile ihres hauswirtschaftlichen Bedarfs kommen könnten, wird gleicherweise fast allgemein und ohne Einschränkung, so speciell von Braunschweig, Wolfenbüttel, Helmstedt, Gandersheim und Holzminden verneint, welche Veneinung im wesentlichen damit begründet wird, daß einerseits die Verkehrsmittel und Wege überall so gute seien, um mit geringer Mühe die etwa im eigenen Orte nicht zu befriedigenden Bedürfnisse in dem nächsten größeren decken zu können, und andererseits auch in den kleinsten Orten Kaufleute sich befänden, die fast alle zur Befriedigung der täglichen Lebensbedürfnisse nötigen Artikel führten. Blankenburg führt dazu an, daß einzelne Ortschaften im Gebirge wie Hohegeiß, Tane, Braunlage teils auch Trautenstein, Neuwerk und Rübeland, für welche wegen ihrer höheren Lage Gemüse- und Obstbau so gut wie ausgeschlossen ist, ohne die Hausierer mit landwirschaftlichen Erzeugnissen in Verlegenheit wegen Befriedigung ihrer hauswirtschaftlichen Bedürfnisse an Gemüse, Obst ꝛc. geraten würden.

5. Bezüglich der Frage, ob in den letzten Jahrzehnten der Hausierhandel in ungerechtfertigter Weise zugenommen hat, haben wir verschiedene Angaben zu verzeichnen. Im allgemeinen bejaht wird dieselbe von Braunschweig für die Amtsgerichtsbezirke Riddagshausen und Vechelde, von Wolfenbüttel und von Blankenburg; für Riddagshausen wird als ein häufigeres Vorkommnis hervorgehoben, daß landwirtschaftliche Arbeiter und Dienstknechte zum Hausiergewerbe sich gewandt und sich einen Wandergewerbeschein gelöst hätten teils um im Winter die sonst mangelnde Beschäftigung zu haben, teils aber auch in der Annahme auf diese Weise ein bequemeres, weniger anstrengendes Leben führen zu können; bezüglich Vechelde wird die Zunahme des Hausierens namentlich den städtischen Geschäften zur Last gelegt; Blankenburg konstatiert die Zunahme der Hausierer besonders für die vor dem Harz belegenen Ortschaften, einzelne in demselben und die Städte. Eine ungerechtfertigte Zunahme wird in Abrede gestellt von Braunschweig für Thedinghausen, von Helmstedt, von Holzminden und von Gandersheim wenigstens für das letzte Jahrzehnt; Helmstedt führt auch zahlenmäßige Nachweise nach den von Herzogl. Kreisdirektion ausgestellten Wandergewerbescheinen an; die Zahl der ausgestellten und ausgedehnten Wandergewerbescheine belief sich für Helmstedt danach 1890 auf 892, 1891 auf 845, 1892 auf 851, 1893 auf 865, 1894 auf 839, 1895 auf 844

und 1896 auf 812, für die letzte Zeit ist dementsprechend eher eine Abnahme zu konstatieren; auch die Zahlen der für die Stadt Helmstedt seit 1879 ausgestellten Wandergewerbescheine, welche einen wesentlichen Teil der Gesamtzahl ausmachen, werden aufgeführt und zeigt sich bei ihnen nur gegen das Ende der achtziger Jahre ein Aufschwung, der aber im Anfang der neunziger vollkommen wieder aufgehoben ist.

6. Die nächste Specialfrage betrifft den Einfluß des Gesetzes über die Sonntagsruhe auf die Zunahme des Hausiergewerbes, wobei wiederum die Beobachtungen in den einzelnen Kreisen zu verschiedenartigen Ergebnissen geführt haben. Von Holzminden und Blankenburg sowie von Braunschweig für Thedinghausen wird der Einfluß einfach verneint; von Gandersheim wird er als bislang nicht nachweisbar bezeichnet, obwohl anerkannt wird, daß das Gesetz über die Sonntagsruhe die Ausbreitung des Hausierhandels zum Nachteil der seßhaften Kaufleute und kleinen Flecken im hohen Grade begünstige; letzteres wird von Helmstedt, dem in gleicher Weise ein Nachweis für den in Frage stehenden Einfluß nicht erbracht zu sein scheint, principiell mit dem Hinweis verneint, daß die Arbeiterbevölkerung auf dem Lande, an die der Hausierhandel daselbst wesentlich absetze, in Folge ihrer Beschäftigung an den Wochentagen im allgemeinen am Einkaufe verhindert, der Hausierhandel aber am Sonntag verboten sei; Wolfenbüttel nimmt einen den Hausierhandel fördernden Einfluß des Gesetzes über die Sonntagsruhe als für den Amtsgerichtsbezirk Wolfenbüttel und die Stadt Schöppenstedt nachgewiesen an und ebenso endlich Braunschweig für die Amtsgerichtsbezirke Vechelde und Riddagshausen; speciell bezüglich des letzteren Bezirks wird angegeben, daß jetzt Arbeiter, Dienstknechte, Dienstmägde in den Wochentagen des Mittags von den Hausierern aufgesucht und zum Kaufen veranlaßt würden, wogegen diese Leute früher ihre Bedürfnisse namentlich an Kleidungsstücken des Sonntags am Nachmittage von den nahe wohnenden Kaufleuten bezogen hätten.

7. Die letzte Frage endlich bezog sich darauf, ob Klagen von seiten des Publikums über Übervorteilung durch die Hausierer vorgekommen seien. Diese Frage wird im allgemeinen durchweg mehr oder weniger entschieden bejaht, nur bezüglich des Amtsgerichtsbezirks Thedinghausen wird sie einfach verneint. Helmstedt sagt, daß die Klagen allerdings mitunter vorgekommen seien, im Laufe der Zeit scheine jedoch das Publikum auch dem Hausierhandel gegenüber vorsichtiger geworden zu sein. Wolfenbüttel bemerkt: Klagen über die Belästigung durch die Hausierer sind in fast allen Ortschaften laut geworden, weniger über Überteuerung seitens derselben; Übervorteilung und Aufdringlichkeit, unter

schärferer Hervorhebung der ersteren, betonen auch Vechelde und Riddagshausen, letzteres begründet die Übervorteilung auch damit, daß vielfach unkundige und unbemittelte Personen sich mit dem Hausierhandel befassen und daraus unbekümmert um den Wert ihrer Waren lediglich ihren Verdienst suchen. Blankenburg betont die vielfachen Klagen wegen der Übervorteilung und hebt dabei besonders die Hausierer mit Manufakturwaren als dazu Veranlassung gebend hervor. Gandersheim führt aus: Klagen seitens des Publikums über die Zudringlichkeit der Hausierer, sowie über die schlechte minderwertige Beschaffenheit der von denselben geführten Waren sind nicht selten und können nach den gemachten Beobachtungen derartige Klagen als unbegründet nicht bezeichnet werden. Am speciellsten äußert sich Holzminden in folgender Weise: vielfach sind auch im hiesigen Kreise Klagen über die Aufdringlichkeit und über schlechte Ware laut geworden; insbesondere gilt dieses von Hausierern mit abgepaßten Männeranzugsstoffen, mit Schirmen, Stöcken 2c.; die von ihnen gelieferten Anzugstoffe sind vielfach nachher für ihren Zweck zu klein und alle Waren stellen sich oft als minderwertig heraus, ohne daß der unerfahrene Käufer beim Kauf die Minderwertigkeit bemerken konnte; vielfach soll es auch vorgekommen sein, daß Hausierer mit besonders geringwertigen eigens zum Hausieren angefertigten Waren handeln. Holzminden hebt außerdem noch hervor, wie es namentlich in den Bezirken der Steinbruchsindustrie des Kreises vielfach beobachtet sei, daß das Hausiergewerbe als Deckmantel für politische Agitationen benutzt würde. Die Beantwortung dieser Frage im allgemeinen und im besonderen kann jedenfalls ein günstiges Licht auf den Hausierhandel als solchen nicht werfen.

Kapitel II.

Die von sachkundigen Industriellen gegebene Auskunft.

1. Um neben den behördlichen Äußerungen auch solche aus den in erster Linie zur Sache unterrichteten industriellen und gewerblichen Kreisen zu erlangen, traten wir mit dem Syndikus der Handelskammer für das Herzogtum Braunschweig Herrn Dr. Stegemann in Verbindung, welcher das bereitwilligste Entgegenkommen zeigte, für welches auch hier den Dank auszusprechen unsere Pflicht erscheint. Es wurden mit Herrn Dr. Stegemann acht besondere Fragen nach dem allgemeinen Programm des Vereins für Socialpolitik, welche für eine Beantwortung durch einsichtige Gewerbetreibende und Industrielle vorzugsweise geeignet erschienen, entworfen und diese durch Herrn

Dr. Stegemann an eine Anzahl von in der Frage näher bewanderten Mitgliedern und Vertrauensmännern der Handelskammer in den verschiedenen Teilen des Herzogtums, teils in den Städten, teils auch in den Landgemeinden, übermittelt; auch diese kamen der an sie gestellten Anforderung mit dankenswerter Bereitwilligkeit nach und so erhielten wir dann für die einzelnen Fragen, welche wir, da doch unten darauf zurückzukommen ist, hier nicht besonders aufführen, Beantwortungen von 47 Personen aus industriellen und gewerblichen Kreisen, von denen 4 der Stadt Braunschweig, 13 dem Kreise Wolfenbüttel, 8 dem Kreise Helmstedt, 7 dem Kreise Gandersheim, 8 dem Kreise Holzminden und 7 dem Kreise Blankenburg angehören. Die Beantwortungen sind je nach dem Charakter der Frage teils nur für den Bezirk oder auch wohl nur für die industrielle oder gewerbliche Branche des Beantwortenden, teils allgemein gegeben. Wir wollen dieselben nunmehr im nachstehenden nach der Reihenfolge der einzelnen Fragen näher zur Erörterung bringen.

2. Die erste Frage lautet: „Werden im dortigen Bezirk Hausierwaren angefertigt eventuell welche? und wo werden dieselben abgesetzt?" Aus den Beantwortungen geht im allgemeinen hervor, daß im Herzogtum Braunschweig Waren, welche ausschließlich oder doch wesentlich für den Hausierhandel bestimmt sind, nur in verhältnismäßig untergeordnetem Umfange angefertigt werden, daß sich diese Hausierwaren dabei nur auf Gegenstände geringeren Wertes und geringerer Bedeutung beschränken und daß der Absatz derselben teils sich nur auf den bestimmten Bezirk oder das Gebiet des Herzogtums und die sich unmittelbar anschließenden Distrikte beschränkt, teils aber auch weiter hierüber hinausgeht. Für die Stadt Braunschweig speciell kommt nur die Anfertigung von Leitern und dergleichen Waren, welche in der Umgegend abgesetzt werden, von Stiefelwichse, welche in der Stadt und auf dem Lande vertrieben wird, und von Würstchen (Saucieschen; lediglich für den Hausierbetrieb von besonderen Gewerbetreibenden hergestellt) in Betracht, welche letztere warm in- und außerhalb der Stadt und speciell auch auf Jahrmärkten ꝛc. verkauft werden. Bezüglich des Kreises Wolfenbüttel sind zunächst Hanftaschen, Hanfdecken und Filzschuhe hervorzuheben, welche in der Landesstrafanstalt in der Stadt Wolfenbüttel verfertigt, von dort aufgekauft und hausiermäßig durch ganz Deutschland vertrieben werden; ebenmäßig werden auch in der Stadt Wolfenbüttel Korb- und Holzwaren zum Hausierbetriebe gearbeitet; endlich wird aus der Stadt Schöppenstedt berichtet, daß dort im Bezirke, wenn auch in keinem erheblichen Umfange, so aber doch schon von langer Zeit her von wenig bemittelten Leuten im Winter, wenn sonstige Arbeit mangelt, tägliche

Bedarfsartikel speciell in Korbwaren, Seilerwaren ꝛc. angefertigt und dann im Frühjahr und Sommer hausierend abgesetzt werden, in dem Bezirke selbst und in dessen nächster Umgebung. Im Kreise Helmstedt werden nach den Berichten für den Hausierbetrieb nur Wagenlederfett und Regendecken für Pferde, und zwar in Königslutter, sowie Bürstenwaren in der Umgegend von Jerxheim hergestellt, welche im Bezirke und etwas darüber hinaus gehandelt werden. Für den Kreis Gandersheim werden speciell für die Stadt Gandersheim und Umgebung, die gleichzeitig auch das Absatzgebiet bilden, die groben Holzwaren wie Bottiche, Eimer, Tröge, Mulden, Wurf- und Handschaufeln, Löffel, Klammern, Holzkrähne und kleine Schnitz- und Drechslerwaren zum Gebrauche im Haushalt hervorgehoben, sodann Sensen speciell mit Absatz im ganzen Bezirke, Beiderwand, baumwollene, halbwollene und leinene Fabrikate, desgleichen auch Holzwaren und Bürsten, endlich für Langelsheim, mit Absatz in der Umgebung, Cigarren. Der Kreis Holzminden kommt in Betracht einmal mit Schuhwaren, mit Taback und Cigarren, ferner mit Korbwaren, Hacken, Besen, Böttcherwaren, sodann mit Drahtwaren, Siebwaren, Holzpantoffeln, endlich mit Glas- und Topfwaren, alles aber durchweg nur im geringen Umfang mit einem Absatz wesentlich im Bezirke selbst nur zum Teil auch darüber hinaus in benachbarte Distrikte. Endlich der Kreis Blankenburg hat wiederum Holzwaren speciell grobe wie Schaufeln, Mulden ꝛc., dann Streichhölzer und daneben noch kleineren Eisengußwaren (aus der Tennerhütte); der Vertrieb findet hauptsächlich außerhalb des eigenen Bezirks über das ganze Herzogtum und die anliegenden Landesteile des Königreich Preußens ꝛc. hinaus statt.

3. Zweitens wurde folgende Frage gestellt: „Welche Hausierwaren werden nach Ihrer Kenntnis in dem dortigen Bezirke hauptsächlich angeboten?“ Aus den Beantwortungen dieser Frage ergiebt sich nun eine große und bunte Sammlung von Warengattungen und Einzelwaren, so daß man im allgemeinen daraus den Schluß, welcher auch schon von einzelnen Antwortgebern zusammenfassend gezogen wurde, entnehmen kann, daß eigentlich alle Waren, welche der Handel überhaupt kennt, jetzt auch hausiermäßig vertrieben werden. Wir wollen aber doch die für die einzelnen Bezirke speciell bezeichneten Waren und Warengattungen hier kurz aufführen, weil immerhin ein gewisser Unterschied vorhanden ist und diejenigen Waren, welche besonders herausgehoben sind, sich als die wohl am meisten vorkommenden regelmäßig darstellen werden; wir beschränken uns aber auf eine einfache kurze Aufzählung unter allgemeinem Anschluß an die von uns oben zur Anwendung gebrachte Einteilung in Hausiergewerbsgruppen. Danach werden also angegeben: 1. Für die Stadt Braunschweig:

Kurz-, Galanterie- und Manufakturwaren, Strumpfwaren, baumwollene und halbleinene Gewebe, Kleiderstoffe, Anzugsstoffe, fertige Kleidungsstücke, Strickgarn, Teppiche, Decken, Leinen, Klöppelspitzen; Kolonialwaren, Fischkonserven, Backwaren, Thee, Vanille, Cigarren; Holzwaren, Leitern, Fleischmulden, Stiefelknechte, Schemel, Korbwaren, Porzellan; Petroleum, Wichse, Zündhölzer, Emaillegeschirr, Wagenfett, Waschleinen, Schwämme, Lederwaren, Lederlappen, Seilerwaren, Glaswaren, Seife, Blumen. 2. Für den Kreis Wolfenbüttel: Manufakturwaren aller Art, Leinen, Drell, Handtücher, Tischzeug, Strickgarn, Bänder, Unterzeuge, Schürzenzeug, gestrickte und gewebte Wollwaren, wollene und baumwollene Waren, Buckskin und halbwollene Waren, Strümpfe, fertige Garderobe, Damen-Ober- und Unterbekleidung, Kurzwaren, Galanteriewaren, Schlafdecken, Tücher, Kleiderstoffe; Materialwaren, Heringe, geräucherte Fische und sonstige Fischwaren, Bier, Selterswasser, Apfelsinen, Citronen, Hülsenfrüchte und getrocknetes Obst (oft von Großhändlern gekauft, aber als eigenes Produkt ausgegeben), Tabak und Cigarren; Holzwaren, hölzernes Küchengeschirr, Bürstenwaren, Töpferwaren, Porzellan, Korbwaren, Besen; Sand, Grudekoaks; Ketten, Rüben- und Düngergabeln, Spaten, Nagel, Hanftaschen und Decken, Cocosdecken, Messer, Gabeln, Sensen, emailliertes Küchengeschirr, Lederwaren, Wachstuch, Bettfedern, Petroleum, Brillen, Seife, Schuhwaren, Regen- und Sonnenschirme, Kürschnerwaren, Seilerwaren, Zündhölzer, Wichse, Schreibutensilien. 3. Für den Kreis Helmstedt: Manufaktur- und Schnittwaren, Wollenwaren, Röcke, Strümpfe, Strumpfgarne, Barchendhemden, Tischzeuge, Leinenwaren, Bettzeuge, Schürzenstoffe, Galanterie- und Kurzwaren; Material- und Kolonialwaren, geröstete Kaffees, Hülsenfrüchte, getrocknetes Obst, Rübensaft, Heringe, frische und geräucherte Fische, Gries, Graupen, Reis, Chokolade, feinere Gewürze, Apfelsinen, Mohnöl, Zucker, Salz, frische Gemüse, Kartoffeln, Südfrüchte, Cigarren; Vieh; Holzwaren, Töpferwaren, Steingut, gewöhnliches braunes Geschirr, Porzellan, Bürstenwaren, Piassavabürsten und Besen, Korbwaren; Sand; Seifen aller Art, Wichse, Zündhölzer, landwirtschaftliche Geräte und Bedarfsartikel, Spaten, Schaufeln, Hacken, Ketten, emailliertes Eisenblechgeschirr, Haus- und Küchengeräte, Messer, Gabeln, Löffel, Düngergabeln, Peitschen, Stöcke, Sensen, Sicheln, Wetzsteine, Fußmatten, Schuhwaren, Kapotten, Mützen, Putz, Wachstuch, Eisenwaren, Schwämme, Putzleder, ordinäres Hohlglas, Sensenschärfer, Wiesen- Feld- und Gartensämereien, Petroleum, minderwertige Düngemittel. 4. Für den Kreis Gandersheim: Manufaktur- und Schnittwaren, Wollwaren, Leinenwaren, Manufaktur-Kurzwaren, fertige geringe Konfektion, Schürzen, Unterröcke, Wollgarne, feine Spitzen, Klöppeleien, Kurzwaren; Nahrungs- und

Genußmittel, Kolonialwaren, Butter, Käse, Milch, Eier, Gemüse aller Art, Apfelsinen, Citronen, Vanille, Senf, getrocknetes Obst, Südfrüchte, Tabak und Cigarren; Vieh, besonders Schweine, Felle; Holz-, Bürsten- und Topfwaren, Steingut, Porzellan; Sand, Holz- und Steinkohlen; Schaustellungen aller Art; Öle und Fette, Blech- und Drahtwaren, Seife, Schuhwaren, Eisenwaren, Sämereien, Pantoffeln, Strohmatten, Feld- und Gartensämereien, Strohhüte, Mützen, Schwämme, Emaille-Geschirr, Seilerwaren. 5. Für den Kreis Holzminden: Manufaktur- und Schnittwaren, Leinenwaren, Buckskin zu knapp abgemessenen Anzügen, Drell, fertige Unterzeuge, Wollgarne, Weiß-, Kurz- und Putzwaren, Wäsche, Kleidungsstücke; Materialwaren, Fische, Heringe; Fleisch; Holz- und Töpferwaren, gewöhnliche Porzellane; Eisen- und Stahlwaren, landwirtschaftliche Geräte, Hohlglas, Blechwaren, Küchengeräte. 6. Für den Kreis Blankenburg: Manufaktur- und Schnittwaren, gewirkte Wollwaren, Wollgarne, Wäsche, Kurzwaren, Konfektion, Weißwaren, Leinen, Decken aller Art; Kolonialwaren, Fische, verschiedene Nahrungsmittel, Fleischwaren, Brot; Bürsten, Korbwaren, Töpferwaren, Holzwaren; emaillierte Kochgeschirre, Seilerwaren, Stahlwaren, Sensen, optische Artikel, Lederwaren, Blechgeschirre, Seilerwaren, Schirme.

4. Die dritte Frage lautet: „Wie ist die Beschaffenheit dieser Hausierwaren im Vergleich zu denen, die im stehenden Gewerbe feilgeboten werden?“ Die Antworten auf diese Frage sind nun aber für das Hausierertum im höchsten Grade ungünstig ausgefallen. Nur einer der Antwortenden erklärt, daß seines Erachtens nach die von den Hausierern geführten Waren mit denen der stehenden Geschäfte in einem kleinen Orte gleichwertig seien; ein Anderer sagt, daß von den Hausierern stets billigste Waren, wenn auch im allgemeinen nicht schlechtere vertrieben würden; außerdem lauten drei Antworten dahin, daß die Waren der Hausierer zwar geringwertige sein sollten, daß aber die Gelegenheit dieses mit Sicherheit festzustellen, noch nicht gegeben gewesen sei. Sämtliche übrigen Antworten verurteilen in mehr oder weniger scharfer Weise die von den Hausierern geführten Waren. Eine große Anzahl bezeichnet die Hausierwaren einfach durchweg als minderwertig, andere behaupten die Minderwertigkeit für den größten Teil oder nur mit wenigen Ausnahmen, einzelne nehmen die Waren der Hausindustrie, welche durchweg gut seien, aus. Sodann wird vielfach angeführt, daß die Hausierer meist nur die billigsten Waren und die geringsten Qualitäten handelten, so geringwertig, wie sie in den stehenden Geschäften meist überhaupt nicht zu haben wären; auch wird mehrfach angegeben, daß mit Vorliebe schlechte Qualitäten mit bestechendem Aussehen für den Hausierhandel gewählt würden, in der Absicht Täuschungen

zu veranlassen. Verschiedene Antworten gehen auch dahin, daß Ausschußartikel verkauft würden und daß man die Artikel für den Hausierhandel besonders natürlich in geringer Qualität anfertigen ließe. Daneben wird denn hervorgehoben, daß für die geringwertigen Waren doch ein höherer Preis gefordert würde, jedenfalls ein im Verhältnis zu dem Wert der Ware zu hoher, so daß mit Rücksicht hierauf beim Hausierer regelmäßig teurer gekauft werde als in dem stehenden Geschäft; um zu beweisen, daß die Hausierer gezwungen seien, auf diese Weise Geschäfte zu machen, wird darauf hingewiesen, daß die Hausierer bei ihrem immerhin geringen Bedarf und ihrer zum Teil mangelhaften finanziellen Fundierung nicht im stande seien, gleich vorteilhaft wie große, gut akkreditierte Geschäfte einzukaufen.

5. An vierter Stelle wurde gefragt: „Giebt es unter den genannten Hausierwaren solche, welche das Publikum dort an Ort und Stelle oder in der Nachbarschaft nicht ebenso leicht, ebenso gut und ebenso preiswert beziehen kann?“ Aus den Beantwortungen dieser Frage wird sich jedenfalls ein Schluß auf eine Notwendigkeit des Hausierhandels im Interesse des kaufenden Publikums nicht ziehen lassen, eher dürfte wohl das Gegenteil der Fall sein. Ein wesentlicher Teil der Antworten lautet einfach und kurz „nein“, fast noch mehr fügen dann aber noch hinzu, daß man die von den Hausierern abgesetzten Waren in den stehenden Geschäften nicht nur kaufen, sondern daß man sie dort sogar billiger und besser kaufen könne. Nur eine Antwort drückt sich unbestimmter dahin aus, daß man in den meisten Fällen wohl die Waren auch aus stehenden Geschäften beziehen könne; ein Antwortender erklärt, ihm mangele die nähere Kenntnis. Einige Antworten aus der Stadt Seesen erkennen ein Bedürfnis des Hausierhandels für Nahrungsmittel wie Butter, Eier, Gemüse ꝛc. bei dem Mangel von Märkten für vorhanden an, desgleichen eine Antwort aus Langelsheim für den Handel mit Vieh, besonders mit Schweinen. Aus Blankenburg wird bemerklich gemacht, daß für die Stadt Blankenburg und Umgebung die Frage jedenfalls zu verneinen, daß jedoch bezüglich der kleineren und abgelegeneren Orte im Gebirge dieses nicht im gleichen Maße der Fall sein könne; es stimmt dieses vollkommen mit dem oben bemerkten von der Herzogl. Kreisdirektion Hervorgehobenen überein. Endlich wird aus der Stadt Holzminden noch gemeldet, daß Korbwaren, Hacken, Besen und Böttcherwaren bei den Hausierern billiger und oft auch besser wie die gleichen Waren aus den dortigen Geschäften bezogen werden könnten und daß außerdem gewöhnliche Futterkörbe, leichte Hacken und Kartoffelkörbe nur bei den Hausierern zu haben seien.

6. Fünftens ist danach gefragt: „Ist die Art und Weise, in der

die Hausierer ihre Ware anbieten, für das Publikum im starken Maße belästigend? Wird vorgefordert und finden absichtlich Täuschungen des Publikums statt?" Auch das Ergebnis aus den Beantwortungen dieser Frage stellt sich als ein für das Hausierertum höchst ungünstiges heraus, denn es besteht im wesentlichen aus einer mehr oder weniger unbedingten Bejahung der sämtlichen einzelnen Teile der Frage. Eine einfache Verneinung der Frage sprechen nur zwei Antworten aus dem Kreise Holzminden aus, wobei die eine solches aber auch doch nur auf den gewöhnlichen Fall beschränkt; von zwei weiteren Antworten wird die Aufdringlichkeit der Hausierer zugegeben, aber verneint, daß dieselbe belästigend wirke; fernere zwei Antworten bejahen eine starke Belästigung nur für einen Teil der Hausierer und zwar die eine für die fremden Hausierer, die andere für die Hausierer mit Manufakturwaren; endlich haben wir noch drei Antworten hier anzuführen; die erste bemerkt, daß hin und wieder Klagen in der bezeichneten Richtung vorgekommen seien, die zweite, daß die Ansichten über die Frage auseinandergingen und sie deshalb nicht sicher zu beantworten sei, die dritte, daß die Kenntnis in der Richtung mangele und daher die Frage nicht zu beantworten stehe. Abgesehen von diesen neun Antworten sprechen sich die übrigen achtunddreißig sämtlich in bejahendem Sinn aus und zwar weitaus die Mehrheit wiederum in einer durchaus scharfen und entschiedenen Weise. Eine Belästigung des Publikums durch die Aufdringlichkeit der Hausierer, das fortgesetzte Angebot und großsprecherische Anpreisen ihrer Waren wird allgemein anerkannt; verschiedentlich wird daneben noch das unverschämte und freche Benehmen der Hausierer hervorgehoben, welches oft zu einem Kauf lediglich infolge von Einschüchterung oder um den Hausierer los zu werden führe; auch wird bemerkt, daß namentlich gegen Frauen in Abwesenheit der Männer die Hausierer mit ihrem Warenangebot belästigend würden, daß vorzugsweise auf dem Lande eine große Belästigung durch die Hausierer stattfinde, was vielfach dazu geführt habe, daß Hofbesitzer durch Anschlag an den Eingängen ihres Gehöfts den Hausierern den Zutritt verboten hätten; endlich ist wiederholt noch angegeben, daß die Hausierer durch Mitleid auch zum Kaufe anzuregen suchten, indem sie die verschiedentlichsten Klagen über häusliches Elend und drückende Sorge, deren Wahrheit natürlich nicht zu kontrollieren, meist aber wohl stark anzuzweifeln sei, vorbrächten, wobei vielfach das Hausieren mehr oder weniger in ein Betteln ausarte. Daß von den Hausierern bei ihren Verkäufen mit den Preisen vorgeschlagen und dann auf Abhandeln stark nachgelassen wird, kann nach den Antworten fast als eine charakteristische Eigentümlichkeit des Hausiergewerbes überhaupt hingestellt werden, wie solches auch einzelne Antworten

direkt angeben; mehrfach wird dieses als bekannte landläufige Sitte bezeichnet, der auch das Publikum Rechnung trage, ein fester Preis sei bei den Hausierern ausgeschlossen; das Vorschlagen ist aber durchweg ein verhältnismäßig sehr bedeutendes, es wird oft bis auf die Hälfte des zunächst geforderten Preises zurückgegangen, ja selbst bis auf ein Drittel. Bei einem derartigen Verfahren sind Täuschungen des Publikums an sich ja schon gegeben, denn Jeder, welcher nicht mit der nötigen Energie abhandelt und zu früh kauft, wird bezüglich des Preises jedenfalls getäuscht; ebenso kommen aber, wie die Antworten regelmäßig angeben, absichtliche Täuschungen namentlich auch bezüglich der Qualität der Waren vor, es werden geringwertige, aber nach mehr aussehende Waren zum Preise wirklich guter Waren abgesetzt ꝛc.; ebenso finden, wenn auch im ganzen weniger Täuschungen in Bezug auf das Maß statt. Nur ein Antwortender, welcher Belästigung und Vorschlagen bejaht, giebt an, daß ihm Täuschungen nicht bekannt geworden seien.

7. Die sechste Frage lautet: „An welche Kreise der Bevölkerung wird vorzugsweise verkauft?“ Dabei hat sich in der Hauptsache herausgestellt, daß der Hausierhandel sich mehr an die unteren und teilweise auch mittleren Kreise der Bevölkerung wendet als an die oberen und ebenso, wenn auch vielleicht nicht in einem gleich evidenten Maße, mehr an die ländliche als an die städtische Bevölkerung. Die Antworten haben ziemlich übereinstimmend dieses Resultat; nur vier derselben geben an, daß der Hausierhandel sich eigentlich überall hin wende und ein Unterschied dabei weiter nicht bestehe; die weitaus größte Zahl der Antworten hebt speciell die Arbeiterbevölkerung als die hauptsächlich von den Hausierern heimgesuchte hervor, vereinzelt ist auch gesagt die bessere Arbeiterbevölkerung; sodann finden wir bezeichnet die kleinen, die ärmeren Leute, die minder wohlhabenden Klassen, kleine Landwirte, kleine Bürger, kleine Beamte, Leute, die weniger Verfügung über ihre Zeit haben, kleine Handwerker; besonders viel wird auch das Gesinde in Stadt und Land als Abnehmer der Hausierer angegeben, vereinzelt dann wiederum der Mittelstand, auch Beamte schlechthin; nächst den Arbeitern am stärksten ist aber die Landbevölkerung als Absatzgebiet des Hausierertums vertreten, wobei Bauern und Hofbesitzer zuweilen auch noch besonders herausgehoben werden; endlich ist noch in mehreren Antworten darauf hingewiesen, daß die Hausierer sich überall mit Vorliebe an den weiblichen Teil der Bevölkerung wendeten und auch gerade bei den Frauen einen Hauptabsatz fänden.

8. Siebentens ist gefragt: „Hat das Gesetz über die Sonntagsruhe die Ausbreitung des Hausierhandels begünstigt?“

Diese Frage wird wiederum von weitaus der großen Mehrheit der Antworten unbedingt bejaht, nur sechs Antworten enthalten ein schlichtes „nein", zwei lassen die Sache fraglich, eine hat von einer Begünstigung des Hausierhandels noch nichts bemerkt, eine andere hält eine solche wenigstens für wahrscheinlich, eine weitere läßt sie nur für eine bestimmte Warenklasse (Backwaren) eingetreten sein, drei geben die Begünstigung zu, bezeichnen sie aber als unwesentlich, sämtliche übrige aber, also gewiß die Hauptmasse der Antworten, enthalten eine uneingeschränkte Bejahung der Frage, die bei sechs derselben insofern noch gesteigert ist, als die Begünstigung für eine ganz erhebliche erklärt wird. Ein Teil der Bejahenden fügt auch noch eine Begründung hinzu: früher haben die kleinen Leute, Arbeiter und Arbeiterinnen, Knechte und Mägde 2c., speciell diejenigen auf dem Lande regelmäßig am Sonntage, welcher ihnen allein die nötige freie Zeit bot, in den stehenden Geschäften ihres Ortes, eines Nachbarortes, der Landstadt 2c. ihre Einkäufe gemacht, jetzt ist ihnen dieses infolge der Sonntagsruhe unmöglich geworden und sie werden so mit Notwendigkeit den Hausierern, welche an den Wochentagen in der Freizeit zu ihnen kommen, immer mehr in die Hände getrieben. Bezüglich der dadurch begründeten Zunahme des Hausierertums ist auch hervorgehoben, daß viele Hausierer, welche früher nur mit Kiepe 2c. hausierten, sich jetzt für ihren Betrieb Wagen und auch Pferd angeschafft hätten.

9. Endlich die letzte Frage enthält folgendes: „Birgt der Hausierhandel allgemein sittliche Gefahren in sich und eventuell welcher Art?" Bezüglich dieser Frage haben wir zunächst als Sonderheit zu bemerken, daß sich eine verhältnismäßig größere Anzahl von Befragten, insgesamt dreizehn, der Antwort überhaupt enthalten hat, fünf weitere geben an, daß ihnen Näheres in der Richtung der Frage nicht bekannt geworden sei, zwei antworten einfach mit einem kurzen „nein" und zwei in gleicher Weise mit „ja", wobei der eine der letzteren noch hinzufügt, daß ihm allerdings irgend welche bestimmte Thatsachen, welche er als Beweismaterial anführen könnte, nicht weiter zur Kenntnis gekommen seien. Die übrigen Antworten, also immerhin die größere Hälfte, stimmen insofern in sich überein, als sie sämtlich anerkennen, daß der Hausierhandel allgemeine sittliche Gefahren in sich birgt; im einzelnen wird dann eine Reihe verschiedener Gefahren angegeben, welche wieder in zwei Klassen sich scheiden, je nachdem sie nämlich für das kaufende Publikum oder den Hausiererstand sich als solche erweisen. Als Gefahren der ersteren Art sind zu bezeichnen, daß durch das Angebot und das damit vielfach verbundene Drängen der Hausierer, das Publikum und zwar namentlich das weniger bemittelte zum Kaufen ohne dringendes

Bedürfnis und damit also zu unnötigen Geldausgaben vielfach veranlaßt wird und daß dasselbe sogar verleitet wird bei den Ankäufen über die zur Verfügung stehenden Mittel hinauszugehen und sich dadurch selbst in spätere Notlage zu bringen; ferner ist hierher auch zu rechnen, daß das Hausiergewerbe teilweise nur als ein Deckmantel für die politische Agitation und zwar speciell für die socialdemokratische benutzt wird. Die Gefahren für die Hausierer selbst sind mannigfachere. Zunächst wird dabei hervorgehoben, daß die Hausierer schon so wie so vielfach sich aus nicht ganz unzweifelhaften und vorwurfsfreien Elementen zusammensetzen; Leute, denen ihr eigener seßhafter Beruf wegen der damit verbundenen größeren und regelmäßigen Anstrengung nicht behagt, und die glauben durch den Hausierhandel auf eine leichtere und bequemere Art und Weise ihren Lebensunterhalt zu erwerben, Leute, die an sich schon ein vagierendes ungezwungenes Leben einer seßhaften Beschäftigung vorziehen, wenden sich in größerer Zahl dem Hausiererberufe zu. Diese Leute werden dann durch ein längeres Hausierertum für ihren früheren Beruf oder für jede andere ernstere Beschäftigung vollkommen verdorben, der etwa schon vorhandene Hang zur Trägheit und zum Müßiggang wird jedenfalls wesentlich gefördert und wenn es mit dem Hausierhandel nicht nach Wunsch geht und derselbe nicht die nötigen Mittel zum Unterhalt der Familie abwirft, tritt nicht nur vorübergehende Not sondern meist vollkommene Zerrüttung und Verderben ein. Zudem werden durch das mit dem Hausierwesen an sich schon verbundene häufigere und stetige Aufsuchen der Wirtshäuser, das Übernachten in denselben 2c. Leichtsinn und Müßiggang gefördert, beim männlichen Geschlecht wird leicht die Neigung zum Trunk ausgebildet, beim weiblichen die Sittlichkeit gefährdet. Letzteres ist bezüglich des weiblichen Hausierertums auch allgemein geltend zu machen, die Verführung zur Unsittlichkeit ist dabei zweifellos eine große und häufiger wird auch der Hausierhandel vom weiblichen Geschlecht nur als Deckmantel für Unzucht und Prostitution betrieben; die Blumenverkäuferinnen 2c. in größeren Städten sind in dieser Richtung wohl speciell zu nennen. Als besonders gefährlich und bedenklich ist endlich das Hausieren von Kindern zu bezeichnen, wie namentlich das Verkaufen von Streichhölzern, Blumen, Seife 2c. in Wirtschaften und auch Privathäusern; die Kinder sind dabei dem körperlichen und dem moralischen Verderben in gleicher Weise ausgesetzt; das Hausieren wird oft bis in die Nacht hinein fortgesetzt, die Kinder bekommen die im jugendlichen Alter so wesentliche Nachtruhe nicht, sie werden in Wind und Wetter hinausgeschickt, oft noch in dürftiger ungenügender Bekleidung, um das Mitleid zu erregen; zudem wird ihnen der Hang zum Umhertreiben, zum Müßiggang eingeimpft, für einen

eigentlichen ernsten Beruf werden sie oft mehr oder weniger untauglich gemacht; dadurch, daß das Kinderhausieren vielfach an das Betteln ziemlich dicht anstreift, wird auch das Ehrgefühl untergraben; in der Regel werden die Kinder durch das Hausieren zu nach jeder Richtung hin unbrauchbaren Mitgliedern der menschlichen Gesellschaft erzogen.

10. Ziehen wir aus diesen einzelnen Antworten und Äußerungen der Industriellen und Gewerbetreibenden ein Gesamtergebnis, so kommen wir zu dem Schluß, daß nach denselben das Hausierertum keineswegs in einem vorteilhaften Lichte erscheint und daß in denselben eine an sich ziemlich starke Verurteilung desselben gegeben ist. Nun wird aber geltend gemacht werden können, daß dem Urteil als solchem weniger Wert beigelegt werden könne, weil es gewissermaßen von einer Partei erfolgt sei, denn die dasselbe fällenden Industriellen und Gewerbetreibenden, und zwar besonders die der kleineren Städte und auf dem Lande, hätten gerade unter dem ausgedehnteren Hausierertum in erster Linie zu leiden. Dem muß aber doch entschieden entgegengetreten werden, denn einmal handelt es sich hier nicht um beliebige Industrielle und Gewerbetreibende, die sich ohne weitere Verantwortung äußerten, sondern um Vertrauensmänner und Mitglieder der Handelskammer, also um Personen, auf deren Urteil man an sich schon Wert legen muß, Personen, die ihr Urteil nur nach reiflicher Überlegung und Sachprüfung abgeben und dasselbe genau und sorgfältig abwägen werden, die zudem noch sonst in der Beurteilung derartiger specieller und allgemeiner Fragen immerhin mehr oder weniger Übung haben. Das Urteil als das einer Partei hinzustellen, wird danach nicht angehen, im Gegenteil, wir müssen dasselbe gerade als von den berufensten Sachverständigen abgegeben anerkennen und demselben deshalb einen ganz besonderen Wert beilegen; und wenn man vielleicht auch zugeben will, daß im einzelnen hier und da vielleicht eine etwas zu starke Verschärfung eingetreten sein kann, so wird man das allgemeine Urteil doch um so mehr als zutreffend erachten müssen.

Dritter Abschnitt.

Allgemeine Schlußbemerkungen.

Das Hausierwesen zeigt im Herzogtum Braunschweig im allgemeinen keine, beziehungsweise nur untergeordnete, schärfer hervortretende Sonderheiten; es ist daselbst immerhin reichlich stark vertreten, aber im großen und ganzen wohl etwa in derselben Weise wie in den benachbarten Distrikten, so namentlich den preußischen Provinzen Hannover und Sachsen; eine erhebliche Zunahme

des Hausierertums hat in letzter Zeit besonders in den beiden Jahrzehnten 1875 bis 1895 stattgefunden, dann ist der Stand derselbe geblieben beziehungsweise hat er einen Rückgang erlitten; das Hausierertum ist über das ganze Herzogtum verbreitet, tritt aber gerade in den kulturell entwickelteren Bezirken in einem etwas erheblicheren Maße hervor. Irgend welche größere Industriezweige, die für den Absatz ihrer Erzeugnisse wesentlich oder überhaupt des Hausierhandels notwendig bedürften, sind im Herzogtum nicht vorhanden; in untergeordneter Weise wäre in dieser Richtung nur noch die Herstellung grober Holzwaren auf dem Harz meist im Wege der Hausindustrie zu nennen. Für die beiden Ortschaften Merxhausen und Hohegeiß, welche in früherer Zeit eine lediglich für den Hausbetrieb arbeitende Industrie aufzuweisen hatten, ist diese ganz oder in der Hauptsache zurückgetreten und nur der jetzt der inneren Begründung entbehrende Hausierbetrieb in alter Gewohnheit bestehen geblieben. Bezüglich der land- und gartenwirtschaftlichen Produkte für den täglichen Hausgebrauch ist aber eine Ausnahme zu verzeichnen, für den Absatz derselben ist der Hausierhandel als eine Notwendigkeit oder doch zum mindesten sehr wesentliche Erleichterung, speciell für bestimmte Gegenden nicht in Abrede zu stellen. Gegenden, welche zur Erlangung ihrer Bedürfnisse nach irgend einer Richtung hin des Hausierhandels benötigen, giebt es im Herzogtum gleicherweise nicht, überall sind aus stehenden guten Geschäften die Waren ꝛc., durchweg wohl auch besser und billiger, zu beziehen; als Abweichung ist nur hervorzuheben daß jene eben berührten land- und gartenwirtschaftlichen Produkte für den täglichen Hausbedarf auch von dem Publikum speciell in den entlegeneren Harzorten aber auch in anderen Gegenden ohne die Hausierer überhaupt nicht oder doch nur schwer zu erlangen sein würden; in gewisser Beziehung als hier einschlagend ist aber noch geltend zu machen, daß durch die Vorschriften über die Sonntagsruhe im Gewerbebetriebe, welche durch das Reichsgesetz betreffend Abänderung der Gewerbeordnung vom 1. Juni 1891 getroffen sind, das Hausierertum für die dienende Bevölkerung und die kleinen Leute auf dem Lande, auch die weniger bedeutenden Ackerwirte, welche über ihre Zeit nur in beschränkterer Weise verfügen können, mehr oder weniger wiederum ein gewisses Bedürfnis geworden ist und daß dadurch auch für das Hausierertum ein nicht unerhebliches Fördernis zum Nachteil des stehenden Gewerbebetriebes namentlich in den kleinen Ortschaften gegeben wurde. Der thatsächliche Hausierbetrieb im Herzogtum erstreckt sich im großen und ganzen eigentlich auf sämtliche Waren, welche überhaupt gehandelt werden; im Verhältnis zu dem Hausierbetrieb insgesamt ist derjenige mit selbstgefertigten Waren nur sehr unbedeutend, auch scheint,

derselbe immer mehr im Abnehmen begriffen; hauptsächlich vertreten finden wir den Hausierhandel mit selbstgefertigten Waren noch in der von uns ausgeschiedenen Gruppe 5, Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb- und Topfwaren. Den hauptsächlichsten Absatz haben die Hausierer in den unteren teilweise auch den mittleren Klassen der Bevölkerung, namentlich in dem Kreise der Dienenden, der Knechte und Mägde, bei den Arbeitern in den Fabriken 2c.; auch wird die Landbevölkerung durch den Vertrieb wesentlich stärker als die städtische Bevölkerung berührt. Nicht unberücksichtigt zu lassen ist sodann der Umstand, daß das Hausiergewerbe einer größeren Anzahl von Personen zur Erwerbung des Lebensunterhaltes dient, und daß es gerade auch solchen Personen den Erwerb ermöglicht, welchen es an sich sonst schwerer fällt, sich den Lebensunterhalt selbst zu verdienen, so den Personen weiblichen Geschlechts, den Bejahrteren und den mit Gebrechen Behafteten, wie es die Zahlen unserer statistischen Erhebung näher nachweisen. Als allgemein vorkommende ungünstige Erscheinungen bei dem Hausierwesen, welche auch für Braunschweig besonders als vorhanden festgestellt wurden, sind vorzugsweise zu bezeichnen, daß die Waren der Hausierer meist von ganz geringer Qualität und minderwertige sind, welche oft sogar für den Hausierhandel eigens in so untergeordneter Güte hergestellt werden, daß für die geringen Warenqualitäten verhältnismäßig immerhin hohe Preise zu zahlen sind, daß regelmäßig nicht mit festen Preisen sondern mit noch dazu sehr erheblichem Vorschlagen und Nachlassen im Preise gehandelt wird, daß vielfach Übervorteilungen des kaufenden Publikums zum Teil auch unter falschen Vorspiegelungen stattfinden, daß das fortgesetzte Angebot, das Drängen und Anpreisen der Hausierer zu immerhin nicht zu unterschätzenden Belästigungen der Bevölkerung, vorzugsweise der ländlichen führt, und daß endlich sowohl für das Publikum, welches oft ohne Bedarf und über seine Mittel hinaus kauft, wie auch besonders für die Hausierer selbst, welche in wirtschaftlicher wie in moralischer Beziehung vorwiegender dem Ruin ausgesetzt sind, große Gefahren gegeben sind. In den speciellen Verhältnissen des Herzogtums, wie sie sich im einzelnen aus der angestellten Ermittelung ergeben, hebt sich dann wieder auch eine Reihe günstig zu beurteilender Umstände ab, so, daß unter den Hausierern die mit Grundbesitz Angesessenen und Besitzende verhältnismäßig stärker vertreten sind, daß das weibliche Geschlecht, welches schon an und für sich vorwiegender ist, gerade unter den Bejahrteren sowie unter den Verwitweten und Geschiedenen im Verhältnis schärfer hervorragt, daß in so vielen Fällen das Hausiergewerbe nicht den einzigen Erwerbszweig der Betreibenden bildet und endlich daß die von uns ausgeschiedene Gruppe 2, Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln 2c., durch eine größere Zahl der

Betreibenden sich besonders auszeichnet, also gerade diejenige Gruppe, für welche immerhin ein gewisses Bedürfnis anzuerkennen ist. Für eine ungünstigere Beurteilung bieten demgegenüber die für Braunschweig erfolgten Feststellungen Stoff, daß Hausierer, welche für ihren Betrieb Pferdefuhrwerk oder Eisenbahn oder auch beides benutzen, verhältnismäßig viel vorkommen und daß auch über einen größeren Raum sich verbreitende und ausgedehntere Betriebe sich in größerer Zahl finden. Wenn wir nun aber noch die Scheidung nach Hausiergewerbsgruppen, welche wir oben namentlich bei der Behandlung der statistischen Erhebung angewandt haben, zu Grunde legen, so sehen wir einerseits, daß die Gruppe 2, Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln ꝛc., die im gewissen Umfange als notwendig oder wenigstens wünschenswert zu erachten war, in allen denjenigen Beziehungen, welche wir unter bestimmtem Gesichtspunkt als vorteilhaft für das Hausierertum hinstellen konnten, besonders hervorragt, während in umgekehrter Richtung die Gruppe 1, Handel mit Manufaktur-, Schnitt und Kurzwaren, gegen welche sich die Beschwerden über das Hausierertum überhaupt in erster Linie richten, in den als unvorteilhaft zu bezeichnenden Beziehungen sich heraushebt; wir rechnen dahin, daß in der Gruppe 2 besonders vorwaltet: das weibliche Geschlecht, die Haus- und die Viehbesitzer, der Hausierhandel nur für bestimmte Tage in der Woche, der Barankauf, Familienmitglieder als Hilfspersonen und die Beschränkung des Betriebes auf einen Ort, dagegen in der Gruppe 1: die Besitzlosigkeit, das Hausiergewerbe ohne Nebenbeschäftigung, der Warenbezug aus Fabriken, der Ankauf auf Umschlagkredit, der Handel auf fremde Rechnung, die größere Ausdehnung des Gewerbebetriebes und der Verkauf wesentlich an Arbeiter und kleine Leute; bezüglich der Gruppe 5, Handel mit Holz-, Bürsten-, Korb- und Töpferwaren, wäre dann, worauf oben schon hingewiesen, noch hervorzuheben, daß in derselben der Handel mit selbstgefertigten Waren am stärksten vertreten ist.

---

5. Das Wandergewerbe in fünfzehn Kreisen des Regierungsbezirks Kassel.

(Kassel Stadt und Land, Eschwege, Frankenberg, Fritzlar, Hersfeld, Hofgeismar, Homberg, Kirchhain, Marburg, Melsungen, Rotenburg, Witzenhausen, Wolfhagen und Ziegenhain.)

Von **Dr. Wilhelm Metterhausen**, Geschäftsführer der Freien Vereinigung der Weserschiffahrt-Interessenten in Kassel.

Vorbemerkung.

Leider kann ich die vorliegende Studie nicht darbieten, ohne daß sehr merkliche Lücken darin zurückgeblieben wären. Das zu einer erschöpfenden Bearbeitung erforderliche Material wäre ausschließlich vom Bezirksausschuß Kassel zu erhalten; die hiesige Königliche Regierung hat indessen meine Bitte, mir Einsicht in die Akten zu gewähren, abschläglich beschieden. Die Ausführung der Arbeit würde mir ganz unmöglich gewesen sein, wenn mir nicht von den Bürgermeisterämtern, an die ich mich nunmehr wandte, eingehendes Material für die einzelnen Orte mit größter Bereitwilligkeit überlassen worden wäre. Ihnen möchte ich daher an dieser Stelle vor allen Dingen meinen aufrichtigsten Dank aussprechen! Ferner verdanke ich wertvolle Mitteilungen dem Detaillistenverbande für Hessen und Waldeck, der mir in der von ihm herausgegebenen Zeitschrift den Erlaß einer Umfrage freundlichst gestattet hatte. Endlich ist mir bei persönlichen Erkundigungen und Studienreisen fast überall eine liebenswürdige und dankenswerte Unterstützung zu teil geworden; ich möchte das hier ausdrücklich hervorheben als einen erfreulichen Beweis dafür, daß in weiten Kreisen reges Interesse und Verständnis für die Erforschung wirtschaftlicher Zustände vorhanden ist.

A. Die kurhessische Hausiergesetzgebung.

Das Wandergewerbe zeigt in den fünfzehn Kreisen des Regierungsbezirks Kassel, die nach Lage und wirtschaftlichen Beziehungen zusammengehören, in der Handelskammer Kassel vereinigt sind und das Untersuchungsgebiet für die vorliegende Abhandlung bilden, keine einheitliche Gestaltung. Vielmehr sind zwei Gruppen zu unterscheiden. Zu der wichtigsten gehören die in den Kreisen Eschwege und Witzenhausen an den östlichen und nordöstlichen Abhängen des Meißner gelegenen Dorfschaften, von denen ein reger Wanderhandel ausgeht, während zur zweiten Kassel selber sowie die übrigen Städte und größeren Ortschaften zu rechnen sind. Hier spielt das Wandergewerbe überhaupt keine nur einigermaßen selbständige Rolle.

In der Provinz Hessen-Nassau betrieben nach der Zählung vom 14. Juni 1895 [1] im ganzen 3932 Personen, darunter 2802 Männer und 1130 Frauen, das Wandergewerbe, und zwar waren im Hauptberuf 2247 Männer und 896 Frauen, im Nebenberuf 373 Männer und 115 Frauen thätig. Als Begleiter wurden 179 Männer und 118 Frauen, als unselbständig endlich 3 Männer und eine Frau verzeichnet. Die Verhältnisziffer auf 1000 Einwohner bleibt in Hessen-Nassau mit 2,26 (3,33 männlich und 1,26 weiblich) ein wenig hinter dem Gesamtdurchschnitt des Reiches mit 2,45 (3,20 männlich, 1,73 weiblich) zurück; die Beteiligung der Männer ist dagegen etwas stärker. Die Ziffern für das Untersuchungsgebiet selber sind aus dieser Reichsstatistik nicht zu ersehen. Die Gesamtzahl der jährlich verteilten Wandergewerbescheine anzugeben, bin ich leider aus dem erwähnten Grunde nicht in der Lage.

Sieht man von den Anfängen des Handelsbetriebs überhaupt, der überall auf den Wanderhandel zurückzuführen ist, ab, so scheint der Hausierhandel in Hessen keine besondere, an entscheidenden Merkmalen kenntliche Entwickelung durchgemacht zu haben; jedenfalls nicht in neuerer Zeit und vor seiner Aufnahme durch die Fuhrleute des Meißnergebiets, die aber in intensiverem Maße erst in diesem Jahrhundert erfolgt ist. Selbstverständlich ist immer hausiert worden, und seit dem 16. Jahrhundert beginnt auch die Gesetzgebung darauf mehr ihr Augenmerk zu richten. Durch sie gewinnen wir auch ein deutliches Bild von den allgemeinen wirtschaftlichen Anschauungen über den Hausierhandel und zugleich einen Einblick in seine früheren Betriebsformen.

---

[1] Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reichs, 1897, I.

In der kurhessischen Hausiergesetzgebung[1] lassen sich zwei Perioden unterscheiden. Die erste, welche bis 1838 reicht, kann als die hausierfeindliche Richtung bezeichnet werden, wenn man auch für drei Gruppen von Händlern, Inländer, Ausländer und Juden, verschiedene Maßnahmen treffen zu müssen glaubte. Die zweite Periode reicht von 1838 bis an das Ende der kurhessischen Zeit, in ihr bleibt der Hausierhandel immer noch auf bestimmte Waren beschränkt. Erst in der Gewerbegesetzgebung des Norddeutschen Bundes und Deutschen Reiches tritt an die Stelle des Hausierverbotes für alle Waren, die nicht ausdrücklich erlaubt sind, die Hausiererlaubnis für alle Gegenstände, sofern nicht einige ausdrücklich davon ausgeschlossen sind. Selbstverständlich war auch während der ersten Periode das Hausieren auf Messen und Jahrmärkten jedem gestattet, und zwar nach der Verordnung von 1786 für jedesmal drei Tage[2]. In immer wiederholten Erlassen, die nur die Unmöglichkeit seiner Unterdrückung bezeugen, wird dagegen „außer den Märkten" das Hausieren verboten. Die Gründe dafür liegen teilweise in den Zunftprivilegien. Im übrigen wird häufig auf die Benachteiligung der Bevölkerung durch das Aufdrängen unnötiger oder schlechter Waren (so in der Polizeiordnung von 1526) und auf die Betrügereien der Händler, bisweilen auch auf die Förderung des Hanges zum Luxus[3] hingewiesen; ganz besonders aber gaben die merkantilistischen Bestrebungen, den Handel des eigenen Landes zu schützen, die Befürchtung, daß das Geld aus dem Lande gezogen werden könne, und nicht zum wenigsten Rücksichten auf den richtigen Eingang von Zöllen, Accisen und landesherrlichen Licentabgaben

[1] Benutzt worden sind folgende Quellen:

1. Sammlung Fürstlich Hessischer Landes-Ordnungen und Ausschreiben (Kassel 1. Bd. 1767). 8 Bände, umfassen die Jahre 1337—1806.

2. Sammlung von Gesetzen, Verordnungen, Ausschreiben und sonstigen allgemeinen Verfügungen für die kurhessischen Staaten. 1813—1866.

Nach Abschluß meiner Arbeit kommt mir die „Untersuchung über den Gewerbebetrieb im Umherziehen" von Dr. Richard Rößger (Conrads Jahrbücher, Juliheft 1897) zu Gesicht. Obwohl er die kurhessische Gesetzgebung nicht berücksichtigt, kommen wir bei der Ähnlichkeit der Materie in den verschiedenen Staaten mehrfach zu gleichen Ergebnissen. Andrerseits weisen aber auch die hessischen Verhältnisse manche Eigenart auf, so daß meine Darstellung infolge der Veröffentlichung Rößgers nicht überflüssig geworden sein dürfte.

[2] Nach einem Avertissement des Fürstl. Commerz-Colleg. von 1770 durften Meßhändler nicht eher hausieren, als bis sie sich bei den Marktmeistern gemeldet, einen gewissen Stand angewiesen erhalten und einen „gedruckten Zettul" empfangen hatten.

[3] So in der Verordnung von 1721, das „Policey- und Commercien-Wesen" betreffend.

den Ausschlag. Gelegentlich spielten auch wohl gesundheitliche Erwägungen mit.

Die Gründe für die in der Hauptsache feindselige Stellung der Staatsverwaltung gegenüber dem Hausierwesen lassen sich somit überall klar erkennen. Vergleicht man aber die Erlasse in ihrer chronologischen Folge und hält man die allgemeinen Bestimmungen gegen die, welche sich auf einzelne Warengattungen beziehen, so sieht man sich zahllosen Wiederholungen gegenüber, man stößt auf direkte Widersprüche oder man muß sich fragen, weshalb neue Ausschreiben nötig waren, während doch in unlängst vergangenen die Sache unzweideutig geregelt zu sein schien. Die Gesetzgebung ging eben unsystematisch, sprunghaft vor, man versuchte, die Materie durch Eingriffe von Fall zu Fall zu regeln. Bisweilen hat es fast den Anschein, als sei die Behandlung einem neuen mit den vorherigen Maßnahmen nicht genügend vertrauten Decernenten innerhalb der zuständigen Verwaltungsbehörde übertragen worden. Anderseits haben persönliche Einflüsse und Vorstellungen ohne Zweifel die fürstlichen Ratgeber häufig bestimmt. Um endlich die zahlreichen Wiederholungen begreifen zu können, muß man sich vergegenwärtigen, daß die damalige öffentliche Bekanntgabe der landesherrlichen Verordnungen teilweise überhaupt wirkungslos sein mußte (sofern sie z. B. durch Ausrufung „unter öffentlichem Glockenschlag" geschah), oder doch, wie beim Anschlag in Wirtshäusern und an öffentlichen Orten, nur so erfolgte, daß die Erlasse sich unmöglich auf längere Zeit dem Gedächtnis des Publikums oder auch nur der Beamten einprägen konnten.

Die älteste überlieferte Anspielung auf das Hausierwesen scheint in der Casseler Gerichtsordnung Hermanns des Gelehrten vom 21 Februar 1384 enthalten zu sein. Es heißt dort in Art. 30, daß drei Jahre lang alle Innungen aufgehoben sein sollen, „daz sich ander lüde in die Stade wenden. vnd mag auch eyn iglicher in syne Huse kouffin vnd verkouffin." Hausierverbote finden sich dagegen seit Anfang des 16. Jahrhunderts; vermutlich ergoß sich damals ein besonders großer Strom fremder wandernder Krämer in die hessischen Lande. In der Reformationsordnung Wilhelms II. (1500—1509) wird „denen Sonnen kremern vnd allenn knap seckenn" geboten, „das die wedder jen Stetten, fleckenn ader dorffern sollen feyle haben Dann alleyn vff die Jarmarkt by vermydung verlust jres guts." Und ähnlich heißt es in der „Reformationsordnung in Policejsachen" Philipps des Großmütigen vom Jahre 1526: „Es sollen in vnserm Fürstenthumb, landen vnd gepieten den sonnenkremern oder knapsecken nit gestadt werden zu haussieren, vnd also das arm volck inn Stetten vnd dorffen, mit allerley vndinstlicher, vnd zu zeyten falscher war zu betriegen, sonder welcher feylen kauff hat, mag zu gepürlichen zeyten vnd stetten sonst nit denselben effentlich

feyle haben."[1] Auch die Polizei- und Landordnung von 1622 verbot den Kraut- und Sonnenkrämern oder Knappsäcken das Hausieren in den Städten. Es scheint mir zwar nicht ganz ausgeschlossen zu sein, daß man bei diesen Verboten nur an besonders berüchtigte Klassen von Händlern gedacht hat; ausdrücklich wird aber in dem Edikt „zur Direktion der Commerce oder Handelschaft, der Manufakturen, Künste und Handwerker" von 1710 „allen und jeden" verboten, „einigerley Waaren, von was Arth und Gattung dieselbe auch seyn möge, es seye dann auff offentlichen Marckt-Tagen, zum verkauffen herum zu tragen."

Die meisten und schärfsten Verbote richteten sich durchweg gegen die fremden, d. h. nicht kurhessischen Hausierer, in deren Warenangebot ja eine bedrohliche Konkurrenz des heimischen Handels und Industriefleißes erblickt wurde. Ein Edikt von 1698 bedrohte Zuwiderhandlungen mit Konfiskation der Waren zu Gunsten milder Stiftungen und dergleichen, ja es gewährte sogar den inländischen Krämern die Erlaubnis, den fremden ihre Ware nach eigenem Gefallen abzunehmen, nur sollten sie sich dabei keines Frevels schuldig machen. Diese Strafvorschriften wurden allerdings durch die Hausierordnung von 1784 gemildert; im ersten Übertretungsfalle war die Sache bei In- und Ausländern mit einer Verwarnung abgemacht; im zweiten trat eine Strafe von zehn Reichsthalern ein und erst beim dritten wurde mit der Verdopplung dieser Summe die Warenkonfiskation verfügt.

Trotz der generellen Verbote mußte indessen immer wieder darauf hin-

[1] Nach einer andern, im Wortlaut etwas abweichenden, niederdeutschen Fassung der Reformations-Ordnung, die im Vorbericht des 2. Bandes der Landes-Ordnungen abgedruckt ist, ist „van Krudtkremeren ader Knapsecken" die Rede.

„Krudtkremer" wahrscheinlich Händler mit Gewürzen, Spezereien und Heilmitteln. — „Sonnenkrämer"; ndd. Kleinhändler, Trödler, Budenbesitzer; nach Schiller-Lübben, Mittelniederdeutsches Wörterbuch IV, S. 475: „Krämer, die ihre Verkaufsstelle in der Sonne, draußen, nicht im Hause haben." (?) — „Knappsecke"; Knappsack, ndd. oder ndl. Ursprungs, bedeutet ursprünglich Ranzen, wird speciell von wandernden Krämern gebraucht und zwar 1. von ihrem Warensacke und 2. vom Krämer selbst, zum Teil mit übler Nebenbedeutung. A. a. O. in beiden Bedeutungen („würde aber jemants mit knapsecken daruber vmgehen vnd hausieren, des oder deren waren sollen vns verfallen" ꝛc.). „Es müssen nach 1500 wandernde Krämer vom Nordosten her ins Binnenland gekommen sein, die mit einer neuen bequemeren Einrichtung, eben dem Knappsack, sich den neuen Namen beim Volke verdienten." (Grimm, Deutsches Wörterbuch V, S. 1350.). — Eine weitere Bezeichnung ist „Gängler", mhd. gengelaere, Landfahrer, noch im 18. Jahrhundert für Hausierer gebraucht, sonst (15. und 16. Jahrhundert im rheinischen Münzwesen) für wandernde Aufkäufer vollwichtiger Münzen (Grimm, IV. 1, S. 1251).

gewiesen werden, daß ein Hausieren mit diesen oder jenen fremden Waren unstatthaft sei. Wollene und leinene Tücher werden 1698 wieder ausdrücklich erwähnt, nachdem bereits 1634 gegen die Waren hauptsächlich der Eisenacher Wollenweber und Gewandschneider ein Hausier- und Einfuhrverbot erlassen und, da es während der Kriegsjahre nicht beachtet wurde, 1657 wiederholt worden war. In dem letzteren Edikt wird betont, daß fremde Tuche „beyds durch einheimische vnd frömbde Kramer und Tuchmacher, oder deren Diener, wie nicht weniger an etlichen Orten, durch die Juden in den Aemptern vnd Dörffern hin vnd wieder verhausiret" werden, das wird mit Strafe und Warenkonfiskation bedroht. In der Folge kehren Einfuhrverbote für fremde Tuche häufig wieder; daß auch das Hausieren mit solchen verboten ist, wird als selbstverständlich meist gar nicht mehr erwähnt.[1] Leinen- und

[1] Im Edikt vom 7. August 1634 bezog sich das Hausierverbot nur auf „vntüchtige wandelbare vnd böse straffbare Tücher"; auf Jahrmärkten mußten die Stoffe besichtigt und, wenn sie an Faden, Farbe oder Breite schlecht befunden wurden, konfisziert werden. Aus Rücksicht auf die inländische, viele Leute ernährende Tuch- und Wollenindustrie wird aber seit dem Edikt vom 5. März 1664 nicht mehr die strafwürdig schlechte, sondern die geringe Qualität bis zu einem gewissen Preise vom Verkauf im Lande ausgeschlossen. Den fremden und eingesessenen Tuch- und Gewandschneidern, Wollwebern und Tuchmachern wird geboten, „keine geringe frembde Wölline Tuche, so vnter einem Cammergulden, oder 26. Albs die Ehle, weder vff die freye Jahrmärkte, noch außerhalb denselben" zu Verkauf zu bringen; geringere Tuche dürfen nur von landeingesessenen Wollwebern oder von Gewandschneidern, die von jenen beziehen, „stücksweise" gekauft werden. Aber die Wollenweber und Tuchhändler zu Langensalza, Weimar, Eisenach und Alsfeld führen Klage wegen der „dadurch entstehenden stoppfung der commercien," und auf Vorstellung der Höfe von Kursachsen und Darmstadt wird das Edikt durch Ausschreiben vom 23. Juli 1664 dahin abgeändert, daß sächsische und darmstädtische Händler auf hessischen Jahrmärkten Tuche „jedoch nicht vnter zwey Kopstücke die Ele" verkaufen dürfen. Geringere Sorten müssen dagegen im Lande bezogen werden. 1676 erhalten die Hanauer und Frankenbergischen Eingesessenen dieselbe Vergünstigung. 1714 auch die Fuldaer. Das Edikt wird häufiger wiederholt, 1685 mit dem Bemerken, daß die Beamten samt Bürgermeister und Rat nicht auf seine Ausführung achteten und den Händlern unverantwortlich durch die Finger sähen. Später giebt es Streitigkeiten zwischen den betroffenen inländischen Handwerkern: die Gewandschneider beklagen sich, daß die Wollentuchmacher sie mit geringen Tuchen bis auf 26 Albus nicht versehen könnten; die Wollweber dagegen beschweren sich darüber, daß die Schneider ihre guten Tuche ohne Grund tadelten und fremde geringe ins Land zögen. 1714 wird daher bestimmt, daß Tuchhändler und Gewandschneider fremde Tuche bis auf 20 hessische Albus ins Land bringen dürfen, daß sie daneben aber gehalten sein sollen, „Tuche, welche die Einländische Wollenweber machen und über 20 bis 26 Alb. wert seynd, denenselben in solchem Preiß gleichfals abzunehmen, das Geld vor geringere Tuche unter 20 Alb. aber allerdings in

Battisthändler werden dagegen in einem Ausschreiben von 1771 besonders zurückgewiesen.

Sehr häufig beschäftigt sich ferner die Gesetzgebung mit der Einführung von fremden Strumpfwaren, die, wie es scheint, hauptsächlich von thüringischen und Berliner, großenteils jüdischen Händlern vertrieben wurden. Der Hausierhandel spielte bei dieser Warengattung jedenfalls eine sehr bedeutende Rolle, wenn er auch nicht immer ausdrücklich erwähnt wird. Bei den hier inbetracht kommenden Maßnahmen wird ganz besonders sprunghaft und planlos vorgegangen.[1] Auch mit Schuhwaren wurde von fremden Händlern, die auf die Märkte ziehen wollten, auf der Durchreise häufig in den Dörfern hausiert; um das zu verhüten, bestimmt ein Reskript von 1774, daß die Händler beim Eintritt ins Land die Waren amtlich versiegeln lassen und das Siegel am Bestimmungsorte unverletzt vorzeigen müssen; ebenso soll die unverkaufte Ware bei Rückkehr von der Messe unter Siegel gelegt werden.

Mit besonderer Sorgfalt wachte die Verwaltung über das Wohlergehen der inländischen Metallindustrie, die im dreißigjährigen Kriege schwer gelitten

---

Unsern Landen zu lassen.“ Im Regierungsausschreiben von 1723 wird aber dieses Edikt dahin geändert, daß nur fremde Tuche über einen Reichsthaler die Elle (statt 20 Alb.) ins Land gebracht werden dürfen. 1739 werden auch die Käufer von ausländischen Wolltuchen mit einer Strafe von fünf, zehn und mehr Thalern, ev. sogar mit Leibesstrafe neben der Konfiskation der Ware bedroht.

Übrigens verbietet auch die Grebenordnung von 1739 den Bürgern, Taglöhnern Bauern und Juden, andere Tuche, Zeuge und Wollwaren zu tragen, als im Lande fabrizierte.

[1] J. J. 1716 und 1731 wird das Einbringen solcher Waren, soweit ihre Gattung im Lande verfertigt werden kann, verboten; alle Ware, die „mit dem Handwercks-Siegel nicht gesiegelt“ ist, soll angehalten werden. 1739 aber beschwert sich die Strumpfweber-Gilde, daß trotzdem mit solchen Strümpfen hausiert werde, zumal im Hersfeldischen; abermals wird die Konfiskation verfügt. Auf Grund des Zunftbriefs wird 1747 das Verbot auch auf fremde gewebte und gestrickte Mützen ausgedehnt, nur für baumwollene und zwirnerne Mützen und Strümpfe soll es nicht gelten. Durch ein Cameral-Ausschreiben von 1750 wird dagegen. allerdings bei Erhöhung des Imposts, der Handel mit ausländischen Strümpfen und Mützen gestattet, auf das Hausieren erstreckt sich indessen diese Erlaubnis anscheinend nicht. Fünf Jahre später kehrt dann, nachdem 1751 der Zunftbrief neu bestätigt worden ist, das Einfuhrverbot für Strumpfwaren, die im Lande fabriziert werden können, wieder, 1767 wird es wiederholt, nur auf der Oberneustädter Messe in Kassel ist der Verkauf gestattet. Nach einem Avertissement von 1791 dürfen auswärtige Kaufleute wiederum Strumpfwaren zur Messe bringen (inländische und Juden dagegen nicht, wenigstens keine geringeren Sorten), und 1805 wird der Wert fremder Wollstrümpfe, deren Einführung gestattet ist, auf 25 Albus festgesetzt.

hatte, zu Ausgang des 17. Jahrhunderts aber (Ed. von 1681) „von Tag zu Tag wiederumb eingeführet" wurde[1]. So wurde mit Rücksicht auf die Kupferwerke in Cassel und Richelsdorf 1724 das Einführen von Kupfer- und Messingwaren, sowie das Hausieren damit untersagt, ebenso 1765 die Einfuhr fremder schneidender Eisenwaren, um den Aufschwung der in der Grafschaft Schaumburg angelegten Exter Eisenfabrik zu fördern.[2]

Im Jahre 1773 wird auf eine Anzeige hin, daß im ganzen Lande nach wie vor mit weißen und schwarzen Blechwaren hausiert werde, an das generelle Verbot erinnert, 1784 und 1785 geschieht dasselbe auf Beschwerden der Alt-Münder Glashütte und Casselaner Händler für fremdes Glas,[3] 1787 für irdenes Geschirr.[4] In der westfälischen Zeit scheinen alle diese

---

[1] Vergl. hier und zum folgenden auch v. Rommel, Geschichte von Hessen; Bd. 9, S. 122—134.

[2] In der Regelung dieser Materie ist ein mehr planmäßiges Vorgehen zu erkennen. Das Patent von 1652 „für die sämtliche Keßler und Mengen des Fürstenthums Hessen, wider die Einführung neuer Kupfer-Waare und Ausführung des alten Kupfers" betont, daß in den Kriegszeiten neue kupferne Kessel entgegen den Zunftbriefen und oft bei bedeutend zu hohen Preisen eingeführt worden wären. Ausländern sei das Handeln mit Kupfer auf den freien Jahrmärkten wie außer denselben sowie das Hausieren gänzlich verboten, nur der Verkauf von Messingkesseln, aber nicht im Umtausch gegen Kupfer, auf Jahrmärkten gestattet. Edikte von 1664 und 1681 wiederholen die Verbote und regeln die Sache mehr im einzelnen, 1683 wird mit Rücksicht auf die Schmelz- und Drahthütten, sowie die Nadelmacher bei Vermeidung von 100 fl. Strafe und Konfiskation verboten, Manufakturen in Messing- und Eisendraht (Nadeln aller Art, Haken u. s. w.) zum Verkauf einzuführen. Ein Ausschreiben von 1767 wiederholt das Verbot der Einfuhr von Kupfer- und Messingwaren und der Ausfuhr von altem Kupfer und Messing. Ferner Ausschreiben und Verordnungen von 1725, 1726, 1741. — Die Eiseneinfuhr wird 1666 und 1674 verboten. Nach einem Ausschreiben von 1682 erstreckt sich das Verbot nur auf Gußeisen (Öfen, Töpfe, Röhren), Schmiedeeisen darf dagegen, soweit es im Lande nicht genügend produziert wird, eingeführt werden. Auf Grund einer Verordnung von 1741 wird die Einfuhr in Ausnahmefällen (z. B. wenn die Hütten kalt liegen oder die verlangten Gattungen nicht hergestellt werden) mit einem Paß des Bergrat-Kolleg. gestattet. „Kesselmengen"; menger, manger, menge (mhd. mangaere) = Händler. Grimm, VI, S. 2019.

[3] Nach Cameral-Ausschr. von 1742 sollen „diejenige, welche die auf denen Hessischen Glashütten verfertigte Glas-Waaren zum Verkauff im Lande herum tragen", gedruckte und mit dem Hüttensiegel versehene Päſſe haben.

[4] Nach dem Avertissement von 1787 durfte auch auf Märkten irdenes Geschirr nur von dem angewiesenen Standorte aus verkauft werden, nicht im Hausieren. — Vgl. auch Avert. von 1801.

Vorschriften wenig oder gar nicht beachtet worden zu sein[1]; denn 1814 wird mit dem Hinweis darauf für Zinnwaren das Einfuhr- und Hausierverbot erneuert und 1818 für glasurte Töpferwaren; dabei wurde auch auf den gesundheitsschädlichen Bleigehalt dieser Waren hingewiesen.

Rücksichten auf die Gesundheitspolizei spielen überhaupt mehrfach bei den Hausierverboten mit. Besonders hatte man auf die Medizinkrämer oder, wie sie ein Befehl von 1739 nennt, die „Empiricos und nicht examinirte noch immatrikulirte Chirurgos, wie auch Marktschreyer und Störger"[2] ein wachsames Auge. Diese schlugen auf dem Land „Theatra" auf und verkauften „allerhandt Medikamenta denen gemeinen Leuten"; das wird als der Medizinalordnung zuwider verboten. Ein Ausschreiben von 1765 gestattet den Umgänglern, die aus Thüringen, Tirol, Ungarn u. s. w. Medizinen zum Verkauf bringen, das Hausieren in den Städten nur auf Messen und Jahrmärkten. 1790 zeigt die medizinische Fakultät von Marburg der Regierung an, daß sog. Ungarn mit Arzneikasten sich in den Landstädten und Dörfern aufhielten, und sogar im Klenhoff zu Gosfelden eine Niederlage errichtet haben sollten; darauf wird verfügt, diese Umgängler fortzuschaffen. Auf Grund eines Ausschreibens von 1824 wurde den mit Arzneiwaren hausierenden Ausländern das Betreten der hessischen Lande selbst nicht zum Durchgang gestattet; dazu trat dann auch ein Kaufverbot.

Daß in Pestzeiten (so 1666) ausländische Hausierer überhaupt nicht aufgenommen werden durften, versteht sich fast von selber.

Unter Umständen war die Verwaltung aber doch zu Konzessionen an den Wanderhandel bereit, besonders für den Fall, daß die angebotenen Waren von der inländischen Industrie nicht hergestellt oder von den ansässigen Kaufleuten nicht geführt wurden. Ob die Rücksicht auf den Bedarf des Publikums dabei den Ausschlag gegeben hat, oder die Erwägung, daß dem heimischen Handel und Gewerbe dadurch eben kein Nachteil erwachsen könne, mag dahingestellt bleiben. Doch ließ man derartige Ausnahmen auch zu, wenn bei den Hausierern die Ware für einen geringeren Preis zu haben war. Solche Maßregeln erwiesen sich jedenfalls als nützlich, um die Kaufleute und Handwerker von Übervorteilungen auf Grund ihrer Zunftprivilegien und sonstigen

[1] Durch königl. Decret vom 12. Februar 1810 wurde den nicht im Königreiche angesessenen Kaufleuten das Hausieren nur auf Jahrmärkten gestattet, und zwar gegen Lösung eines für das ganze Jahr zu bezahlenden Patents. Vgl. Lometsch, Handbuch zur Kenntnis der Westfäl. Gesetze (Marburg 1813); S. 217.

[2] storgen = im Lande herumfahren, daher storger = Landfahrer, Marktschreier. Vgl. Vilmar, Idiotikon von Kurhessen.

Begünstigungen zurückzuhalten; auch die Hausierordnung von 1784 richtet an die inländischen Kaufleute die Mahnung, sich mit einem billigen Gewinne zu begnügen, andernfalls würde die Aufstellung einer Taxe veranlaßt werden. Auf Grund solcher Erwägungen gestatteten die Sportel-Ordnungen von 1656, 1734 und 1749 den Leinwand-, Spitzen-, Glas-, Brillen-, Schnur- und ähnlichen Krämern gegen eine mäßige Gebühr[1], auch außer den freien Messen und Märkten auf kürzere Zeit ihre Waren anzubieten. — Am liebsten ließ man die Hausierer dann zu, wenn durch ihre Vermittlung der Absatz inländischer Fabrikate jenseits der Grenze erwartet werden konnte. Die betreffenden Gesetzesbestimmungen sind nichts als eine Karikatur auf merkantilistische Staatswirtschaftsprincipien. Das Hausieren mit den in den hessischen Kupferwerken hergestellten Fabrikaten war In- und Ausländern gestattet, und die letzteren forderte das Edikt von 1724 auf, sie sollten „die hiesige Ware außer Landes zu vertreiben und zu verhandeln suchen." Besonders aber suchte man das Hausieren mit Schmalkalder Waren direkt zu ermuntern, nicht nur, wie es in einem Reskript von 1774 hieß, weil das inländische Produkte wären, sondern hauptsächlich, weil „die Schmalkalder, ehe sie in die Grafschaft Schaumburg kommen, verschiedene Länder durchstreichen müssen, worin sie ohne Zweifel auch etwas absetzen werden."

Bei solchen wirtschaftlichen Grundanschauungen hätten ja an sich den inländischen Hausierern gegenüber die meisten Bedenken fortfallen können. Aber auch den hessischen Unterthanen waren im allgemeinen recht enge Grenzen gezogen. Stark beschränkt wurde das Wandergewerbe schon durch die Privilegien der Zünfte. Den Zunftgenossen selber stand principiell zwar das Hausieren mit ihren Waren frei. Ein Reskript von 1711 verfügt auf Ansuchen der Zunft, daß das Hausieren mit Siebmacherwaren nur Fremden wie Inländern, die nicht der Zunft angehören, außer Messen und Jahrmärkten untersagt sei, daß man aber die Zunftmitglieder selber, auch außer den Märkten, frei damit gewähren lassen solle.[2] Anders dagegen in der Drechsler-Landzunft. In einem Regierungsausschreiben von 1718 wird der Art. 5 des Zunftbriefes auf Ersuchen der Casselaner Zunftmeister dahin erläutert, daß den auf dem Lande angesessenen Zunftgenossen das Hausieren

[1] Im übrigen ohne „Recompens und Exaction". Auf die Beamten wirft die Sportel-Ordnung von 1656 ein seltsames Licht. Es wird ihnen dort verboten, von den Hausierern vor deren Zulassung Geld zu verlangen; ebensowenig sollen sie den Bärenführern, Spielern, fremden Scherenschleifern u. dgl. „vmb Geld alle ihre desideria zulassen."

[2] Auch durch Reskript von 1784 wird den „supplicirenden Siebmachern zu Cassel und im Lande das Hausiren fernerhin gestattet."

mit Drechslerwaren außer den Jahrmärkten in jedem Fall verboten sein solle; ein Beweis dafür, daß die Zunftgemeinschaft keineswegs über Interessengegensätze hinweghelfen konnte. Nicht zünftige Händler wurden aber überhaupt im Bannkreis der Zunft nicht gelitten. In einem Edikt gegen die Störer der Seilerzunft von 1660 wird bestimmt, daß an Orten, wo zünftige Meister wohnen, kein Störer, Kramer oder Höker außer den Jahrmärkten Seilerwaren „in oder für den Häusern, oder vff dem Marckte" feilhalten dürfe. Ferner wird der Buchbindergilde zu Cassel (Zunftbriefe von 1652 und 1682) allein der Verkauf von Kalendern und anderen gebundenen oder ungebundenen Büchern übertragen, das Hausieren damit anderen aber verboten.[1] Ebenso heißt es in einem Reskript von 1704, daß „Hausierer, wann und so offt sie mit frembden Calender betretten würden, in Fünff Gulden Straffe nebst der Confiscation derer Calender" genommen werden sollten. In einem der Buchbindergilde zu Cassel sowie einem Marburger Buchdrucker neu erteilten Privileg von 1709 wird das Hausieren mit fremden Kalendern (besonders den sog. „englischen Wahrsagern") sogar bei hundert Goldgulden Strafe verboten.

In Bausch und Bogen bestimmt endlich das Regierungsausschreiben von 1818, welches die an die Stelle der älteren Handwerkszunftbriefe tretenden allgemeinen Vorschriften enthält, daß der Zunft durch das Hausieren mit solchen zünftigen Arbeiten, mit denen dieselbe das Publikum gehörig zu versehen pflege, außer Messen und Jahrmärkten und innerhalb des Zunftbezirks kein Eintrag geschehen dürfe.

Lediglich polizeiliche Maßregeln waren es dem gegenüber, die das Hausieren mit Fischen untersagten. Schon die Fischordnung Philipps des Großmütigen (Datum unbekannt) bestimmt: „Eyn yeder der Visch zu verkauffen hat, soll dieselbigen zu feylen kauff vff eynem freien marck in Stetten vnnd Dörffern lebendig bringen, vnd nit heymlich hin vnd wider inn die Wirts oder andere heuser tragen, vnd ausserhalb des Marcks verkauffen."

---

[1] Dagegen wird in einem Reskript von 1696 verfügt, daß es bei dem Zunftbrief bleiben soll, „jedoch mit der Erleuterung, daß, wan etwan hiernechst ein Buchführer sich entweder gar hieher setzen, oder im Durchreisen seine Bücher anforderst alhier zu feilem Kauff ahnbieten vndt verkauffen wolte, solches hierdurch gar nicht abgeschnitten, sondern uff geziemendes Nachsuchen verstattet seyn soll; allermasen Wir auch vff die Unß desfals beschehene unterthänigste Relation, so viel befunden, daß solchergestalt der Supplicanten Ihre Nahrung vndt vffnehmen, wohin Ihr Zunfft-Brieff eigentlich abzielet, im geringsten nicht geschwächt, noch gehemmet, sondern, vielmehr mit vndt neben dem hierunter versirenden bono publico befördert wirdt."

Diese Fischordnung wird dann häufig erneuert. In der von 1711 wird darauf hingewiesen, daß durch übermäßiges und unordentliches Fischen die Wasser „erschöpfet, verderbt und veröset“ würden; Pacht- und andere Fischer sollen daher, soweit möglich, ihre Fische wöchentlich zweimal nach Cassel auf den Markt bringen, aber nicht „hin und wieder in der Stadt damit hausieren.“

Während der Marktstunden war in Cassel das Hausieren mit Viktualien verboten. Eine Polizeiverordnung von 1752 bestimmt, daß die Viktualien auf den angewiesenen Marktplätzen bis 1 Uhr mittags öffentlich feilgehalten werden sollten; würde aber jemand während dieser Zeit hausieren, so sollten ihm „die zum Verkauf herum tragenden Viktualien weggenommen und konfisziert werden.“

Aus polizeilichen Erwägungen war auch (Ausschreiben von 1788 und 1792) das Hausieren mit Lotterielosen verboten.

Allen diesen früher oder später erlassenen Einzelbestimmungen gegenüber bezeichnet die Hausierordnung von 1784 eine generelle Regelung. Den Ausländern (die Aufzählung lautet: Galanterie-, Linnen-, Battist-, Gläser-, Medizin-, Gewürz- und Bilderkrämer, Messerhändler, Tiroler, Italiener und Brabanter) wie den einheimischen Kaufleuten wird das Hausierengehen und Anbieten ihrer Waren in den Häusern, sowohl in den Städten und Flecken als auf dem Lande außer den Messen und Jahrmärkten gänzlich verboten. Nur mit Viktualien (Mehl, Grütze, geschälter Gerste, Erbsen, Bohnen, Hirse, getrocknetem Obst, Kastanien, Citronen, sowie geräuchertem Fleisch und Schinken) durfte hausiert werden, mit Ausschluß jedoch von sog. Bremer-Waren, besonders Heringen und Bücklingen, die dem Stapelrecht unterlagen. Speciell wurde auch den Frachtfuhrleuten, deren weitreichende Geschäftsbeziehungen damals schon einen eigenen Handel großzuziehen begannen, untersagt, Bremer Waren, sowie französischen Wein unterwegs zum Verkauf anzubieten.

Bereits zwei Jahre später aber gestattet eine Verordnung von 1786, daß unbescholtene Landesangehörige auf Grund von Amtsattestaten mit allen innerhalb Landes verfertigten Fabrik- und Manufakturwaren hausieren dürfen. Eine vermehrte amtliche Aufsicht für die inländischen Hausierer wurde dann durch die Verordnung von 1823 (enthaltend Maßregeln der Sicherheitspolizei) vorgesehen. Mit Genehmigung der Polizeidirektion mußte ihnen vom Kreis-Amt unter Ausfertigung eines Wanderbuches, das für sechs Monate und in der Regel nur für den Kreis gültig war, die Hausiererlaubnis erteilt werden.

Eine besondere Stellung unter den Inländern nahmen, selbst noch über ihre Emanicipation vom Jahre 1833 hinaus, die Juden ein. Die auf

Beschwerde des Landtags von 1731 erlassene Judenordnung von 1739 erlaubte den Juden, Handel zu treiben, verbot ihnen aber das Halten offener Läden in den Städten[1] und das Hausieren daselbst außer an den Markttagen. Dagegen wurde durch Regierungs-Ausschreiben von 1751 „denen Juden auf dem Lande in denen Dörffern das hausiren in Zukunft permittiret"; ebenso durften auf Grund der citierten Verordnung von 1786 die außerhalb der Residenz auf dem Lande wohnenden Schutzjuden mit inländischen Produkten und Fabrikaten hausieren. Aufgehoben wurden die Bestimmungen aber, als man im übrigen den Juden mehr Rechte einzuräumen begann. Eine Verordnung von 1816 gewährte, ohne bereits eine „nicht vorbereitete unbedingte Gleichstellung" der Juden mit den übrigen Unterthanen zu veranlassen, jenen eine Reihe von Vorteilen: doch sollten von diesen diejenigen ausgeschlossen sein, welche auch ferner „Nothandel" (Viehmäklerei, Leihhandel, Trödel- und Hausierhandel) treiben würden. Man beabsichtigte damit „ein freiwilliges Ableiten ihres vorherrschenden Sinnes zum Handel auf andere nützliche Beschäftigungen." Noch verschärfter tritt diese Absicht in einem Regierungsausschreiben von 1820 zutage, und selbst das Emancipationsgesetz von 1833, das den israelitischen Staatsangehörigen die gleichen Rechte mit den Unterthanen anderer Bekenntnisse gewährte, schloß diejenigen, welche den Nothandel als Haupterwerb weiter zu treiben gesonnen sein sollten, von allen Vergünstigungen aus.

Somit war eine Reihe von Einschränkungen des Hausierhandels einesteils auf die allgemeinen gewerbepolitischen Einrichtungen, auf Erwägungen hinsichtlich der Art und Herkunft der Waren, anderseits auf mannigfache Bedenken bei der Zulassung der ausübenden Personen zurückzuführen. Dazu kamen dann noch fiskalische Maßnahmen im Interesse der Finanzpolitik. Schon im Edikt von 1698 wurde das Hausierverbot gegen Ausländer damit begründet, daß Unterschlagungen von Zöllen, Accisen und anderen Gebühren vermieden werden müßten.[2] In Verordnungen von 1817 und 1819 über die Ausübung des Salzregals im Fürstentum Hanau und Großherzogtum Fulda wurde, um Unterschleife zu verhüten und die Salz-Detailhändler zu begünstigen, aller Hausierhandel mit Salz untersagt.[3]

[1] 1775 wurde den Juden in Cassel gestattet, offene Läden in der Stadt zu halten.

[2] In einem Cameral-Ausschr. von 1707 „wegen des auf einige ad luxum dienende Waaren und Consumptibilien gesetzten Licents" werden die Zöllner angewiesen, „auff die Umgängler ein genaues Auffsehen" zu haben.

[3] Bereits seit 1589 wird in häufig wiederholten Edikten die Ein- und Durchführung sowie der Verkauf fremden Salzes verboten.

Nach dem Anschluß Kurhessens an den preußischen Zollverband wurde dann durch die Verordnung von 1831 über die Erhebung der Eingangs-, Ausgangs- und Durchgangsabgaben und deren Sicherstellung das Hausieren mit Kaffee, Zucker und fabriziertem Tabak verboten. Nach dem Zollgesetz von 1837 durften Hausiergewerbe überhaupt nur mit besonderer Erlaubnis und unter Beschränkungen, die zum Zwecke des Zollschutzes für notwendig erachtet wurden, betrieben werden. Durch die Ausführungsbestimmungen wurde infolgedessen im Grenzbezirk die Erlaubnis für Material- und Spezereiwaren, Spirituosen, sowie Seiden-, Baumwoll- und Wollstoffe untersagt.

Gegenüber diesem Wust von Bestimmungen, die, aus den verschiedensten Absichten und Erwägungen hervorgegangen, vielfach im Widerspruch zu einander standen und den veränderten Handelsverhältnissen nicht mehr Stand halten konnten, führte dann endlich das Gesetz von 1839 eine Neuregelung herbei. Es schuf einheitliche Zustände, baute aber auf den Bestimmungen der Hausierordnung von 1784 und den Vorschriften von 1823 weiter. Außer den Messen und Jahrmärkten durfte nur mit allen Erzeugnissen der Land- und Forstwirtschaft und Fischerei, mit Südfrüchten, Mineralwasser, mit groben Holz-, Bast-, Stroh- und Töpferwaren, mit ungeeichtem Hohlglas, mit Teer, Erde und Farbe, mit gestrickten Wollstrümpfen, sowie Teppichen von Tierhaaren hausiert werden. Ausnahmen durfte das Ministerium zulassen. Die Berechtigung zum Hausieren wurde durch einen Gewerbeschein erteilt, aber niemals an Personen unter 15 Jahren. Kolonialwaren, fabrizierter Tabak, Spirituosen, Apothekerwaren, Gifte, Schießpulver und Patronen, Druckschriften und Bilder durften auch auf Märkten nicht vertrieben werden. Das Hausieren mit Druckschriften wurde dann allerdings im Preßgesetz von 1854 von obrigkeitlicher Erlaubnis, die aber jederzeit zurückgenommen werden konnte, abhängig gemacht.

Wenn dieses Hausiergesetz den Unterschied zwischen In- und Ausländern nicht mehr hervorhob, so kam er doch in den Ansätzen der Gewerbesteuer von 1840 noch zum Ausdruck. Hausierer, die ein geringes Gewerbe trieben, wurden an ihrem Wohnorte mit acht Hellern bis vier Groschen veranlagt, Ausländer, die in Kurhessen Handel uud Gewerbe treiben wollten, jährlich mit 1 bis 18 Thalern.[1]

Auf dieser Grundlage verharrte die kurhessische Hausiergesetzgebung, bis am 8. Dezember 1866 nach der Vereinigung des Kurstaates mit der

---

[1] Steuerfrei waren Ausländer, welche die Messen bereisten oder nur Bestellungen aufsuchten und Unterthanen eines der zum Zollverein gehörenden Staaten waren.

prußischen Monarchie das preußische Regulativ vom 28. April 1824 durch einen Erlaß des Königl. Administrators bekannt gegeben wurde mit der Bestimmung, daß den hessischen Angehörigen für die älteren Landesteile der Monarchie Gewerbescheine zum Hausieren mit den erlaubten Gegenständen erteilt werden sollten. Der Umfang der letzteren erweiterte sich damit gegenüber den Bestimmungen des Gesetzes von 1838 (speciell kamen Sämereien, Metallbruch, grobe Kurz- und Eisenwaren, Seile und Hanfwaren, Leinen, bunte aus Leinen- und Baumwollgarn gemischte und im Lande verfertigte Gewebe, Wollwaren, Werke der bildenden Kunst, optische und mechanische Instrumente u. s. w. hinzu), während der Kreis der zuzulassenden Personen eine Beschränkung erfuhr, da die Erlaubnis in der Regel nur an mindestens Dreißigjährige erteilt wurde.

Von nun an folgten die Verhältnisse des ehemals kurhessischen Gebietes der norddeutschen Bundes- und Reichsgesetzgebung, die hier nicht weiter betrachtet zu werden braucht[1].

B. Das im Untersuchungsgebiet ansässige Wandergewerbe.

Wirtschaftliche, sociale, persönliche Verhältnisse.

1. Das Hausiergebiet am Meißner.

In den östlich und nordöstlich vom Meißner gelegenen Teilen der Kreise Eschwege und Witzenhausen findet sich eine Reihe von meistens größeren Dorfschaften, die als Stammsitz des hessischen Wandergewerbes anzusehen sind. Besonders sind das die Dörfer Frankershausen, Frankenhain, Orpherode, Dudenrode, Hitzerode, Hilgershausen und Abterode. Im Kreis Eschwege betrug die Gesamtzahl der erteilten Wandergewerbescheine im Jahre 1897 330, während sie sich in den Vorjahren durchschnittlich auf 270 belief, i. J. 92 allerdings auch bis auf 296 stieg. Die erhebliche Zunahme des laufenden Jahres wird auf die Abänderung des § 44 Absatz 3 der Gewerbeordnung zurückzuführen sein.

Während nun im übrigen Untersuchungsgebiet das Wandergewerbe mehr sporadisch auftritt, wenig Eigenart zeigt und in seinen Erscheinungsformen kein sonderliches Interesse beanspruchen kann, auch mit wenig Ausnahmen nur dürftige Existenzen schafft, bieten die genannten Dörfer das typische Bild einer Verquickung kleinbäuerlicher Verhältnisse mit dem hier zu schildernden Zweige des Erwerbslebens. In den übrigen Ortschaften liegt die Ursache für den Betrieb des Wandergewerbes in persönlichen, am Meißner

[1] Vgl. dazu aber Rößger, a. a. O. S. 34 ff.

in den allgemeinen Verhältnissen. Entwickelt hat es sich hier im Laufe dieses Jahrhunderts; unmittelbar hervorgegangen ist es aus dem Fuhrwesen; der Hauptanlaß zu seiner Aufnahme und Ausdehnung ist aber, ebenso wie auch bei dem letzteren, in der Übervölkerung des Landstriches zu suchen.

Seit Jahrhunderten bildete das Frachtfuhrwesen in ausgedehntem Maße die Beschäftigung der Bewohner Hessens und zwar besonders in den genannten Gegenden.[1] Hauptsächlich lag ihnen vor dem Anschlusse Hessens an den Zollverband die Verfrachtung des in der Allendorfer Saline gewonnenen Salzes ob. Mit den geschäftlichen Beziehungen, die sich beim Umherreisen der Männer in Nord und Süd herausstellten, mit der günstigen Transportgelegenheit bei sonst vielleicht leeren Rückfuhren war der Anlaß zur Eröffnung eines kleinen, anfangs nebensächlich betriebenen Handels von selber gegeben. So wurde außer Kienruß, Pech, Schmiere u. dgl. von Franken und dem Rheine als Rückfracht vielfach Wein mitgeführt, und in einigen Dörfern wurden infolgedessen nicht unbedeutende Weinhandlungen gegründet. Daneben bestand schon um 1840 ein Handel mit Limburger Käsen, Wallnüssen, Bohnen, gedörrtem Obste, irdenen Pfeifen, Papier u. s. w., der sich bis nach Bremen und zur polnischen Grenze erstreckte. Als aber infolge der Zollpolitik die Salzfuhren aufhörten und das Fuhrwesen dadurch erheblich eingeschränkt wurde, als es dann mit dem Ausbau des deutschen Eisenbahnnetzes schnell seinem gänzlichen Untergange verfiel, da konnten die Bewohner des Meißnergebietes im Wanderhandel Ersatz finden und damit die Möglichkeit gewinnen, dem wirtschaftlichen Ruin zu entgehen.

Denn die Landwirtschaft allein vermag die Bewölkerung nicht zu ernähren. Der Boden ist infolge des rauhen Gebirgsklimas wenig ergiebig. Arrondierungen sind noch nirgends vorgenommen worden. In einzelnen Fällen mag allerdings auch die Landwirtschaft zum Lebensunterhalt genügen, besonders in Frankershausen, wo überhaupt die Verhältnisse nach dieser Richtung hin anders liegen als in den übrigen Ortschaften. Früher war es ein stark bevölkertes, aber armes Dorf, der Grund und Boden befand sich im Besitz der Familie von Dörnberg. Um Mitte dieses Jahrhunderts waren die Gutsländereien verpachtet, wurden aber schlecht bewirtschaftet, weshalb die Familie sich zum Verkauf entschloß. Gegen Ende der fünfziger Jahre bildete sich nun ein Konsortium, das den gemeinschaftlichen Ankauf betrieb; unter solidarischer Haft wurden Gelder aufgenommen und die Verteilung der Ländereien durch Lose bewirkt. Jetzt sind die Schulden abgetragen; eine gemeinsame Kasse ist noch vorhanden, bezieht sich aber nur noch

[1] Vgl. G. Landau, Beschreibung des Kurfürstentums Hessen. Cassel 1842.

auf den Ertrag des im Amtsbezirk Allendorf gelegenen gemeinsamen Waldbesitzes. Auf den Erwerb und die Verteilung dieser Gutsländereien ist der verhältnismäßige Wohlstand des Ortes zurückzuführen.

Den Wanderhandel aber würde man hier so wenig wie in den übrigen Ortschaften entbehren können. Es ist meistens schwer zu sagen, ob er oder die Landwirtschaft den wichtigsten Teil des Erwerbes ausmacht. Die verhältnismäßig reichsten Bauern betreiben den Handel. Ein Besitz von einem Wohnhaus, etwa 60 Morgen Landes (ein hessischer Morgen oder Acker ist gleich 23,86 Ar), dazu von zwei Ochsen, fünf Kühen, einem Pferde (das hauptsächlich zur Warenbeförderung gebraucht wird), und verschiedentlichem Kleinvieh wird den größten ortsüblichen Wohlstand bezeichnen. Der durchschnittliche Besitz dagegen beträgt außer dem Wohnhaus etwa 20 Morgen, zwei Kühe und Kleinvieh. Den Namen „Hausierer" hören die Leute nicht gern; lieber nennen sie sich in dieser Eigenschaft „Händler."

Neben diesen in erster Linie bäuerlichen Elementen des Hausiererstandes kommen die ursprünglich mehr käufmännischen wenig in Betracht. Diese setzen sich zusammen aus den israelitischen Einwohnern[1], die in Frankershausen (59 Israeliten bei 860 Einwohnern) und Abterode (180 Israeliten bei 880 Einwohnern) einen ziemlich zahlreichen Prozentsatz der Bevölkerung bilden. Ein bedeutendes Übergewicht im Handel haben die Israeliten nur in Abterode, wo von 40 erteilten Wandergewerbescheinen 29 in ihren Händen sind. In Frankershausen entfallen von 76 Scheinen 13 auf jüdische Inhaber, an den übrigen genannten Orten aber überhaupt keine. Die in Frankershausen ansässigen Juden betreiben ausschließlich den Handel mit Manufakturwaren. Sie haben sämtlich auch Hausgeschäfte und offene Läden. Da die Möglichkeit eines ausreichenden Erwerbs am Orte selbst natürlich nicht vorhanden ist, sind sie auf das Hausieren und das Reisen mit Proben und Mustern angewiesen. Sie besuchen aber größtenteils nur die nähere Umgebung, nur zwei gehen auf größere Entfernungen aus.

Eine Beteiligung der Frauen am Wandergewerbe kommt bei den Israeliten nicht vor; auch sonst wird es fast ausschließlich von den Männern ausgeübt. In Frankershausen sind von 70 Scheinen nur drei an Frauen ausgegeben, in Orpherode zwölf von 80, in Abterode drei von 40. Das sind eben Ausnahmen; im allgemeinen müssen die weiblichen Angehörigen zurückbleiben, um die regelmäßigen und täglichen Arbeiten der Landwirtschaft zu verrichten. Zu den Zeiten, wo der landwirtschaftliche Beruf die größten

[1] Nach Landau, a. a. O. S. 41, wohnten die Juden noch 1841 besonders zahlreich in den ehemals adligen Dorfschaften.

Anforderungen an seine Inhaber stellt, besonders also zur Heu- und Getreideernte, sind aber auch die hausierenden Männer meist vollzählig zu Hause. Somit reisen sie nur während der Hälfte des Jahres, und zwar in den Monaten September bis Ende Dezember oder von Mitte Januar bis April, je nachdem die Art der mitgeführten Waren dies bedingt. Hilfspersonen sind zuweilen vorhanden; sie werden ausschließlich aus der Zahl der Familienangehörigen oder sonstigen nahen Verwandten entnommen und nur dann, wenn deren Arbeitskraft für die täglichen Verrichtungen in der Wirtschaft entbehrlich ist. Mehrfach begleiten erwachsene Söhne den Vater, die dann gleichfalls mit einem Gewerbeschein versehen sind. Fremde Personen, die festen Lohn oder Tantiemen beziehen müßten, würden die Spesen zu sehr verteuern und werden daher nirgends engagiert. Nur ein einziger Fall dieser Art ist mir aus Frankershausen mitgeteilt und ausdrücklich als eine Ausnahme bezeichnet worden. Dort läßt ein mit seinen Söhnen hausierender reicher Bauer auch seinen Schwager reisen und zwar — wie wenigstens behauptet wird — gegen einen festen Lohn von täglich drei Mark neben freier Station und Spesen.

Wenn jeder Händler auch in regelmäßigen Touren die gleiche Gegend zu besuchen pflegt, so kann doch von einem allgemeinen, begrenzten Absatzgebiete nicht die Rede sein. Vielfach setzen erst die Grenzen des Reiches der Ausdehnung händlerischer Thätigkeit ein Ziel. Westfalen und Nassau, Ostfriesland, Oldenburg, Schleswig-Holstein, Hamburg, Königreich Sachsen und Thüringen werden als die in erster Linie in Betracht kommenden Reichsteile genannt. Wahrscheinlich spielen dabei vielfach nicht sowohl thatsächlich günstigere Absatzbedingungen als vielmehr Tradition und Gewohnheit eine Rolle.

Die großen Entfernungen, welche die Händler zurückzulegen haben, bringen es mit sich, daß vielfach die Eisenbahn das wichtigste Beförderungsmittel geworden ist. Eine große Anzahl benutzt aber auch noch „Geschirr", d. h. Wagen und Pferd. Hauptsächlich scheint dieses Überbleibsel des alten Fuhrwesens sich auf nähere Entfernungen (Westfalen) zu beschränken; andererseits giebt aber auch die Art mancher Waren den Ausschlag, insofern als ein Fortbewegen von Haus zu Haus lediglich durch menschliche Kraft in größeren Quantitäten nicht möglich ist. Die anfangs üblichen primitiven Beförderungsmittel, als Hundefuhrwerk und Schiebekarren, sind längst ganz außer Gebrauch gekommen. Ergänzt wird der unterwegs erschöpfte Vorrat stets durch Nachsendungen mit der Bahn; zuweilen hält der Händler auch an den Absatzorten Lagerstellen.

Der Kreis der vertriebenen Waren ist nicht fest geschlossen. Speciell in neuerer Zeit hat er mit der Wandlung des Geschmacks und stellenweise

auch der Lebenshaltung in den unteren Volksklassen, an die zumeist verkauft wird, manche Änderungen erfahren. Manche Waren werden aber wie seit Anbeginn des Hausierwesens so auch noch heute vertrieben; lokale Verhältnisse, alte geschäftliche Beziehungen und Gewohnheiten wirken dabei mit und die letzteren haben sich auch trotz starker Schwankungen in dem wirtschaftlichen Entwicklungsgange zu behaupten gewußt. So sind früher die Erzeugnisse der in hessischen Gebietsteilen sehr stark als Hausindustrie betriebenen Leinenweberei vielfach durch den Hausierhandel abgesetzt worden. Nach Landau[1] nahmen früher die Leinwandweberei und Flachsspinnerei unter den Erwerbszweigen des hessischen Volkes eine der obersten Stellen ein. Auch Flachs wurde in ausgedehntem Maße angebaut und vielfach zu gröberer Leinwand (Sack- und Packtuch) verarbeitet. In Frankershausen bestand ein bedeutender Handel mit Werggarnen, der ausschließlich in jüdischen Händen lag; wöchentlich wurden oft 3—4 Fuhren aufgeladen. Seit 20 Jahren ist dieser Handel verschwunden, die Hausindustrie schon seit länger. Nur zum eigenen Gebrauche wird heute noch Flachs gebaut und gesponnen. Leinwand bildet aber noch immer einen der wichtigsten Artikel des Wanderhandels. Speciell ist dieser Handelszweig in Orpherode lokalisiert, wo die achtzig Gewerbeschein-Inhaber fast ausschließlich mit Leinenwaren (daneben auch Manufakturwaren) hausieren. Die Ware, Erzeugnisse sowohl der Hausindustrie als auch des Fabrikbetriebes, wird hauptsächlich aus Bleicherode bezogen, daneben auch aus Schlesien, Bielefeld u. s. w. Für den Ankauf sind also heute wie beim übrigen Detailhandel die allgemeinen Marktverhältnisse maßgebend geworden. Als bestes Absatzgebiet für Leinen wird Hamburg und Holstein bezeichnet.

Andere wichtige Handelsartikel liefert dagegen ausschließlich oder doch in erster Linie das Meißnergebiet selber. Vor allen Dingen ist hier getrocknetes Obst zu nennen, das von Händlern der ganzen Gegend vertrieben wird. In großen Mengen, bis zu ein paar tausend Centnern, wird jährlich in den einzelnen Dörfern durch die Bauern Obst gedörrt, und die Möglichkeit des Absatzes ist nur durch den Hausierhandel geboten. Ferner werden in dem Bezirke, zumal in Allendorf, Klein Vach und Witzenhausen, von den Kleinbauern vielfach Erbsen und weiße Bohnen gezogen, deren Menge den eigenen Bedarf übersteigt und die daher zum Verkauf bestimmt sind. Im Spätherbst und im Winter gehen nun die Händler von Frankershausen, Hitzerode und Hilgershausen von Haus zu Haus und kaufen jedes kleinste Quantum von Obst und Hülsenfrüchten gegen bare Bezahlung auf. Ohne die Hausierer

[1] a. a. O. S. 89 ff.

würden die Kleinbauern genötigt sein, derartige Produkte den Kaufleuten in Eschwege und Allendorf zu bringen und Waren als Gegenwert zu beziehen.

Auch die ortsansässige Industrie bedient sich zum Absatz ihrer Produkte teilweise der Hausierer. Ein Hauptartikel sind Peitschen und Peitschenschnüre, die von drei Fabriken in Eschwege und einer in Frankershausen hergestellt werden. Am letzteren Orte ist diese Industrie seit 36 Jahren heimisch. Zunächst beschränkte sie sich auf Peitschenschnüre, die teilweise während des Winters auch jetzt noch von Hausindustriellen angefertigt werden, dann kamen Peitschenriemen und Holzpeitschen und endlich die feineren Rohrpeitschen hinzu. Fast überallhin werden diese Fabrikate, zumeist zusammen mit anderen Waren, mitgenommen. Von Eschweger Fabriken werden ferner Flanelle und Wachstuche bezogen, vielfach allerdings nicht direkt, sondern durch Vermittlung von Kaufleuten, die zumteil ihrerseits ausschließlich an Hausierer verkaufen. Einige Händler aus Vockerode handeln mit Thonwaren Großalmeroder Herkunft. In Frankenhain giebt es sechs Mann, die im Umherziehen Bestellungen auf die Fabrikate einer dort bestehenden Schmelztiegelfabrik aufsuchen. Die Gründung dieser Fabrik ging indirekt auch auf das Fuhrwesen zurück. Frankenhainer Fuhrleute verfrachteten früher die Schmelztiegel aus Passau; später erhielt man sie von London. Seit 18 Jahren besteht die Fabrik am Orte. In vielen Fällen zeigt sich also durch diese Beziehungen eine unverkennbare Interessengemeinschaft zwischen Industrie, Handel und Wandergewerbe.

Weiter wird ein bedeutender Handel mit Kolonial- und Delikateßwaren durch geschäftliche Verbindungen mit Grossisten an den maßgebenden Stapelplätzen vermittelt. Ein von fast allen Dörfern vertriebener Hauptumsatz-Artikel sind Südfrüchte, für die Königreich und Provinz Sachsen die besten Absatzgebiete bilden. Ebenso wird, hauptsächlich in Thüringen, viel mit feineren Gewürzen, Vanille und Fischdelikatessen gehandelt, vereinzelter auch mit Chokolade, Käse und Senf. Sehr erheblich ist der Handel mit Wallnüssen, die, meistens vom Rhein und von der Bergstraße bezogen, in Hamburg häufig en gros abgesetzt werden. Auch Mineralwasser wird vertrieben und teilweise noch auf eigenem Fuhrwerk umhergefahren, sonst mit der Bahn transportiert.

Im Herbste, bevor weitere Entfernungen aufgesucht werden, handeln einige auf Fuhrwerk in Hessen und den angrenzenden westfälischen Bezirken mit Zwiebeln und Kraut, die von mehreren zusammen in Wagenladungen von Grossen-Gottern, sowie aus der Gegend von Magdeburg und Emden bezogen werden.

Die Gefahr, sein festes Absatzgebiet sonst an andere zu verlieren, legt

dem Hausierer die Verpflichtung auf, nur gute Waren zu führen. Nur in Feingewürzen sollen bisweilen etwas minderwertige, aber nicht schlechte Sorten verhandelt werden. Wenn auch kaufmännische Bildung nicht oder nur in ganz vereinzelten Fällen beim Händler vorhanden ist, so fehlt es bei der jahrzehntelangen festen Einbürgerung des Wanderhandels doch nicht an einem natürlichen kaufmännischen Blick und an einiger Warenkenntnis. Auch der vielfach gemeinsame Bezug in größeren Mengen bürgt für gute Qualitäten.

Das ursprünglich händlerische Element steht, wie schon oben erwähnt ist, nur in Abterode im Vordergrund. Die Verhältnisse liegen dort deshalb andersartig und erfordern einen kurzen besonderen Hinweis. Unter den 40 Gewerbeschein-Inhabern sind drei Frauen, die Milch und Butter zum Verkauf nach Eschwege bringen. Von den übrigen (unter denen 29 Israeliten sind, s. o.) betreiben zehn einen ziemlich lukrativen Viehhandel; hauptsächlich beziehen sie die Märkte in der näheren Umgebung (Fulda, Hersfeld rc.), ausnahmsweise kaufen sie auch in Holstein, Schlesien rc. Vieh auf. Mit Manufakturwaren, die aus Leipzig bezogen und meistens im Kreis Eschwege vertrieben werden, handeln sieben Mann, mit Bleicheroder Leinen drei, mit Fellen, Knochen, Därmen, Lumpen und altem Eisen zehn. Zwei handeln mit Papier- und Schreibwaren, die sie von Eschweger Kaufleuten erhalten, je einer endlich mit Peitschen, Zuckerwaren, Federvieh und Obst. Außer den Viehhändlern besitzt nur einer Pferd und Wagen; fünf andere haben Hundefuhrwerk. Als Hilfspersonen fungieren nur Familienangehörige. Der Vertrieb erstreckt sich in den meisten Fällen nicht über die näheren Gebietsteile hinaus, scheint aber durchschnittlich nicht allzu dürftig zu sein. Wenigstens zahlen zehn Hausierer (Viehhändler) einen Steuersatz von je 48 Mk., neun 36 Mk., zusammen also fast die Hälfte verhältnismäßig höhere Beträge. Mit 24 Mk. sind vier, mit 18 Mk. gleichfalls vier veranlagt, neun zahlen 12 Mk. und vier 6 Mk. Alles in allem läßt die Gestaltung des Wandergewerbes in Abterode — und zwar wegen der vorherrschenden Beteiligung des specifisch-händlerischen Elements — kaum einen Vergleich mit den kleinbäuerlich-händlerischen Verhältnissen in den übrigen Ortschaften zu.

Betrachtet man die letzteren in ihrer Gesamtheit, so wird man die hohe wirtschaftliche Bedeutung des Wanderhandels, seinen Einfluß auf das Gemeinwohl nicht verkennen können. Wir sahen, daß in den meisten Fällen der wenig ergiebige Grundbesitz die bäuerliche Familie nicht zu ernähren vermag; der Handel aber bietet dem Familienhaupt oder sonstigen meistens männlichen Angehörigen die Möglichkeit, in der Zeit, wo ihre Thätigkeit durch die Ackerwirtschaft nicht in Anspruch genommen wird, das zum Lebens-

unterhalt Fehlende zu beschaffen. Auch die Gelegenheit zum Erwerb kleiner Kapitalien ist so gegeben und diese können wieder der Landwirtschaft zugute kommen. So verdankt Orpherode seinen Wohlstand dem Leinenhandel, der Kapitalbesitz geschaffen und dadurch auch die Landwirtschaft gehoben hat. Aber auch dem Landmann, der nicht selber das Wandergewerbe ausübt, bietet sich dadurch ein Vorteil, weil er manche seiner Erzeugnisse nur durch Vermittlung der Händler gewinnbringend absetzen kann.

Eine andere ausreichende Erwerbsgelegenheit an Ort und Stelle, die den Handel ersetzen könnte, würde vorläufig nicht gefunden werden können. Einige Bewohner von Frankenhain und anderen Ortschaften arbeiten freilich als Bergleute in den Kohlengruben des Meißner, andere finden in den Fabriken Beschäftigung. Einer Weiterentwicklung der Industrie steht aber die Thatsache im Wege, daß die Gegend vom Eisenbahnverkehr abgeschlossen liegt. Die überschüssige Volksmenge ist direkt zum Verlassen der Heimat genötigt, die Einwohnerzahl der meisten Ortschaften nimmt daher auch regelmäßig erheblich ab. Orpherode hatte beispielsweise i. J. 1841 (nach Landau) 576 Seelen, jetzt ca. 450; Frankershausen 929 gegen 860 heute.

Unter diesen Umständen kann es nur bedauert werden, daß auch die Händler neuerdings über die Ungunst der Zeiten zu klagen beginnen und daß nach Ansicht Sachverständiger das Hausiergewerbe, weniger wohl nach der Zahl der ausübenden Personen als nach Umfang und Ergiebigkeit, in Abnahme begriffen zu sein scheint. Bisweilen ist allerdings in übertriebenem Maße hausiert worden, so daß ein Rückschlag nicht ausbleiben konnte, und manche Leute mögen auch durch eigene Schuld heruntergekommen sein. Im allgemeinen verschlechtern sich aber — ob vorübergehend oder dauernd, das mag dahingestellt bleiben — augenblicklich die Konjukturen; zumal über die Konkurrenz der Versandgeschäfte klagen die Hausierer nicht weniger als die Detailhändler.

Kann man vom wirtschaftlichen Standpunkt aus nur wünschen, daß die etwa vorhandene Krisis überwunden wird, so lassen sich auch sittliche Momente, die allenfalls gegen den Hausierhandel ins Feld geführt werden könnten, nicht auffinden. Manche unter den jüngeren Leuten mögen sich ja unter dem Einfluß des Wanderlebens der bäuerlichen Sitte etwas entfremden. U. a. wurde ich darauf aufmerksam gemacht, daß in Frankershausen die Zahl der „Mußehen" verhältnismäßig sehr erheblich sei. Ein unmittelbarer Zusammenhang mit dem Händlerwesen war aber nirgends zu erkennen, und überhaupt ist die mehr oder minder große Anzahl solcher Ehen kein Gradmesser für den sittlichen Höhestand. Jedenfalls ist es besser, daß auch noch folgende Generationen in der Landwirtschaft und durch den Wanderhandel

nach alter Gewohnheit selbständig ihren Unterhalt finden können, als daß die Leute — wie das schon vielfach geschieht — als Lohnarbeiter in die westfälischen und andere Industriebezirke gehen, aus denen sie meistens als Socialdemokraten wieder heimkehren.

2. Das sporadische Auftreten des Wandergewerbes im übrigen Untersuchungsgebiet.

Die fünfzehn Kreise des Untersuchungsgebietes haben zusammen (nach der Volkszählung vom 1. Dez. 1895) eine Einwohnerzahl von 535 959 Seelen. Über 1500 Einwohner weisen 38 Ortschaften auf, über 10 000 nur drei: Kassel 81 738, Marburg 16 061 und Eschwege 10 287.

In den Kleinstädten überwiegt vielfach noch der landwirtschaftliche Betriebscharakter. Bei der Eigenart der hessischen Gemeindeverfassung wird ihre Einwohnerzahl teilweise von denen der größeren Flecken und Dörfer übertroffen.

Ein Zusammenhang des Wandergewerbes mit den allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnissen wird im Gegensatz zum Meißnergebiet kaum irgendwo vorhanden sein. Die Hausiererei ist vielmehr ausschließlich auf persönliche Verhältnisse zurückzuführen.

Die nachfolgenden Einzel-Untersuchungen beziehen sich auf die Städte und einige andere größere Ortschaften; sie sind nach Kreisen geordnet worden. Die Möglichkeit, an den kleineren Orten die persönlichen Verhältnisse der einzelnen Händler genauer zu überblicken, bringt es mit sich, daß gerade für solche Orte häufig die eingehendsten Angaben geliefert werden konnten. In vielen Orten sind überhaupt keine Hausierer ansässig, für einige wenige war das Material nicht zu erlangen.

a. Kreis Kassel, Stadt und Land.

Für das Rechnungsjahr 1896/97 sind in Stadt Kassel im ganzen 165 Wandergewerbescheine gegen 149 im Vorjahre erteilt worden. Indessen sind davon 7 bisher nicht eingelöst worden und eventuell in Abgang zu bringen. Von den Inhabern sind 111 männlichen Geschlechts und 54 weiblichen; von den letzteren sind, vorausgesetzt daß die bezüglichen Angaben in den Kontrollregistern des städtischen Rechnungsbureaus zuverlässig sind, 32 unbegeben, 18 Ehefrauen und 4 Witwen. Der israelitischen Konfession gehören einige dreißig Gewerbeschein-Inhaber an; zehn sind italienischer Herkunft.

Der überwiesene Sollbetrag der Wandergewerbesteuer beläuft sich im ganzen auf 4182 Mark; in Abgang zu bringen sind 126 Mark, sodaß 4056 Mark bleiben. Wie sich die Anzahl der Gewerbescheine auf die einzelnen Steuerstufen verteilt, geht aus folgender Tabelle hervor:

Steuersatz:	Gesamtzahl der Gew. Scheine:	Prozentsatz:
Steuerfrei	4	2,42 Prozent
ℳ 6	34	20,60 „
„ 12	23	13,94 „
„ 18	29	17,58 „
„ 24	24	14,54 „
„ 36	11	6,67 „
„ 48	29	17,58 „
„ 72	10	6,06 „
„ 96	1	0,61 „
	165	100,00 Prozent.

Die weitaus größere Mehrzahl (über 75 Prozent) ist also zu verhältnismäßig geringen Steuersätzen, bis zu 36 Mark, veranlagt worden, ein Zeichen, daß dem Wandergewerbe in Kassel nur eine sehr untergeordnete Bedeutung beizumessen ist. Aber auch die am höchsten Veranlagten sind auszuscheiden. Der Gewerbeschein-Inhaber, welcher 96 Mark zu zahlen hat, betreibt ein Installationsgeschäft (Klempnerarbeiten u. dgl.); er wird lediglich durch die Novelle zur Gewerbeordnung zur Lösung eines Scheines genötigt worden sein. Die zehn zu 72 Mark Veranlagten sind dagegen ausschließlich Viehhändler. Somit beträgt der thatsächlich höchste Steuersatz 48 Mark und nur 29 Personen gleich 17,5 Prozent haben ihn zu entrichten.

Hauptsächlich werden Manufaktur-, Kurz- und Bürstenwaren vertrieben; auch die letzteren werden nicht selber angefertigt, sondern aus Handlungen bezogen. Besitz oder Vermögen scheint nur in ganz vereinzelten Fällen vorhanden zu sein; die Kreditwürdigkeit wird, von Ausnahmen abgesehen, im allgemeinen als zweifelhaft bezeichnet.

Das Absatzgebiet beschränkt sich in den meisten Fällen auf die nähere oder fernere Umgebung, teilweise auch auf die Stadt allein. Im letzteren Falle kommt auch der Wirtshaushandel in Betracht. In den feineren Restaurants werden allerdings Hausierer zumteil überhaupt nicht geduldet; in anderen sind es nur ein paar, die man regelmäßig verkehren sieht. Von Aufdringlichkeit ist keine Rede; Belästigung der Gäste würde sofortigen Ausschluß zur Folge haben. Die wenigen Hausierer sieht aber das Publikum recht gern. Da ist vor allen Dingen ein Händler mit sogenannten Mohn-

blättern, einem dünnen, oblatenartigen Gebäck, von dem viel gekauft wird. Direkt beliebt ist auch ein junger Italiener, der mit sehr gefälligen Manieren unverschämte Preise für seine Näschereien verlangt, sie aber gern erhält, besonders weil er manchem als erwünschtes Objekt für italienische Sprachübungen dient. Ferner giebt es noch drei oder vier Blumenmädchen, die auch von dem größtem Teile des Publikums recht gern gesehen werden. Das ist für die feineren Wirtschaften alles. In den Wirtschaften zweiten und niederen Ranges wird dagegen der Handel lebhafter betrieben, hat aber mehr einen gelegentlichen Charakter. Die Händler führen ihren Kram zumteil in den Taschen mit sich und nehmen einen Gewerbeschein lediglich, um etwaigen Unannehmlichkeiten von seiten der Polizei zu begegnen.

In dem mit Kassel zusammenhängenden Vorort Wehlheiden (8440 Einwohner) sind nur sieben Gewerbescheine erteilt worden, einer davon an eine Frau, die mit Korbwaren handelt. Zwei Leute, israelitischer Konfession, haben eine Vieh- und Fellhandlung. Einige handeln mit Zucker- und Spielwaren, einer ist Photograph und einer sucht in der Umgebung Bestellungen auf Grabsteine auf.

In Bettenhausen (2245 Einwohner) giebt es sechs Personen, die Gewerbescheine gelöst haben: zwei Karussellbesitzer (Vater und Sohn), ein Kurzwarenhändler, ein Sandfuhrmann, ein Lumpensammler und ein Kammerjäger. Keiner besitzt Vermögen; die Steuersätze belaufen sich auf 6—48 Mark.

In Niederzwehren hausiert ein Mann, der sonst das Schneiderhandwerk betreibt, mit Manufakturwaren. Er geht höchstens an zwei Tagen in der Woche aus und besucht nur die umliegenden Ortschaften.

b. Kreis Eschwege.

In Eschwege sind für das Jahr 1897 zwei Wandergewerbescheine für Viehhandel und acht für Kurzwarenhandel ausgegeben worden. Die letzteren repräsentieren Betriebe von sehr geringer Bedeutung und sind nur mit einem Steuersatze von je 12 Mark belegt worden.

In Waldkappel haben zwei Hausierer, Vater und Sohn, ihren Wohnsitz. Der Vater ist etwa 60 Jahre alt, evang. reformiert und hat sechs Kinder, von denen drei verheiratet und zwei ledige noch im Hause sind; er besitzt ein Haus und Grundstücke, sowie Vieh zum Anspann. Früher betrieb er neben einer kleinen Landwirtschaft die Schuhmacherei, mußte aber eines Augenleidens wegen das Handwerk aufgeben. Der Sohn, ungefähr 25 Jahre alt, begleitete anfangs den Vater, hat sich aber neuerdings selbständig gemacht, besitzt jetzt besonderen Hausstand, Frau und Kind.

Beide Hausierer reisen mit Unterbrechungen vom Herbste bis zu Sommer-Anfang umher. Der Vater ist besonders sparsam und legt verhältnismäßig viel Geld in Grundstücken an. Die Sämereien werden teilweise von auswärtigen Samenhandlungen bezogen, teilweise auch in der Umgegend aufgekauft.

In Wanfried sind vier männliche Hausierer (evangelisch und 38, 39, 43 und 62 Jahre alt) ansässig. Sie sind sämtlich verheiratet; zwei haben je einen, die andern beiden je zwei und drei Familienangehörige. Zwei besitzen eigene Wohnhäuser, einer ein Stück Ackerland, der vierte kein Vermögen. Alle betreiben die Hausiererei als Nebenberuf, die beiden jüngeren Leute überdies nur im Winterhalbjahre; die letzteren handeln mit geringwertigen Kurzwaren, führen keine Hilfspersonen mit und benutzen keine besonderen Transportmittel. Von den beiden älteren ist der eine Barbier, hat am Orte ein offenes Ladengeschäft und betreibt daneben im Umherziehen einen Seifenhandel, der sich auf einzelne halbe Tage in jeder Woche beschränkt. Zum Transport benutzt er ein Hundefuhrwerk. Nur der älteste Hausierer handelt während des ganzen Jahres, seine Frau und eine erwachsene Tochter gehen ihm zur Hand. Er hält Wagen und Pferd und vertreibt selbstgezogene und aufgekaufte Gärtnerei-Erzeugnisse (Gemüse u. dgl.) sowie Südfrüchte und Fische. Sämtliche Hausierer bleiben selten über einen Tag aus, ihr Absatzgebiet beschränkt sich daher auf die Stadt und deren Umgebung, sowie auf einige Teile der angrenzenden Kreise Heiligenstadt und Mühlhausen i. Th. Die Waren werden meistens in Wanfried selber aufgekauft.

c. Kreis Frankenberg.

Ein in Gemünden ansässiger Israelit treibt als Hauptberuf einen Hausierhandel mit Manufaktur- und Kurzwaren. Er hausiert ohne längere Unterbrechungen während des ganzen Jahres, besucht aber nur die nahegelegenen Ortschaften und kehrt daher jeden Abend heim, um seinen Vorrat zu ergänzen.

In Rosenthal üben vier Personen, zwei Männer und zwei Frauen, das Hausiergewerbe aus. Einer, 30 Jahre alt, Israelit, hat ein Wohnhaus und etwas Grundbesitz; er ist unverheiratet und lebt zusammen mit seiner Mutter, Schwester und Tante, die ein Nähgeschäft betreiben. Der zweite Mann, 34 Jahre alt, Israelit, hat Frau und Kind; er besitzt ein Wohnhaus und einige Grundstücke. Die eine Frau, 38 Jahre alt, Israelitin, ist eine Witwe mit zwei Söhnen, ohne Besitz und Vermögen; die andere, 36 Jahre alt, christlich, ist eine Tagelöhner-Ehefrau mit einem Kinde, ohne

jedes Vermögen. Überall wird die Hausiererei auf eigene Rechnung betrieben und ist als die Haupterwerbsquelle anzusehen. Die beiden Männer beziehen ihre Waren (Manufaktur-, Kurz-, und Wollwaren, Unterkleider; Wagenfette und Schuhschmiere) stück- und dutzendweise auf Kredit. Die Frauen tragen ihre Waren (Schnüre, Nähartikel u. dgl.) mit sich. Hilfspersonen werden nicht mitgeführt. Besucht werden die Orte der nächsten Umgegend auf zwei bis drei Meilen Entfernung. Das beste Absatzgebiet sind die umliegenden Dörfer. Bisweilen werden wohl auch Erzeugnisse der Landwirtschaft und Lebensmittel an Zahlungsstatt angenommen.

In Böhl haben drei Hausierer ihren regelmäßigen Wohnsitz. Der erste, 49 Jahre alt, evangelisch, ist verheiratet und hat drei Kinder, von denen das älteste 14 Jahre alt ist; er betreibt den Handel mit Lumpen und Knochen, die er gegen kleinen Nadelkram eintauscht. Der zweite, 38 Jahre alt, Israelit, hat Frau und zwei schulpflichtige Kinder, außerdem muß er eine alte Mutter und Tante ernähren. Er handelt mit Manufakturwaren, die gegen eine dreimonatliche Zahlungsfrist aus Handelsgeschäften und Fabriken bezogen werden. Bei diesen beiden ist die Hausiererei nur als Nebenberuf anzusehen; sie gehen ein- bis zweimal in der Woche aus, die zurückbleibenden Angehörigen betreiben kein Gewerbe. Jeder von beiden besitzt ein eigenes Wohnhaus, die darauf lastenden Schulden übersteigen jedoch den Wert. — Der dritte, 25 Jahre alt, Israelit, ist unverheiratet und besitzt kein Vermögen; er vertreibt für Rechnung einer am Orte domizilierten Firma Manufakturwaren. Die Hausiererei ist sein Hauptberuf; er ist während des ganzen Jahres auf der Wanderschaft. — Keiner dieser Hausierer wird von Hilfspersonen begleitet. Das Absatzgebiet beschränkt sich auf verschiedene Gemeinden des Kreises Frankenberg, sowie auf das nahegelegene Fürstentum Waldeck.

d. Kreis Fritzlar.

In Fritzlar leben 41 ortsansässige Hausierer; 34 Männer und 7 Frauen oder Witwen im Alter von 25—60 Jahren. Der israelitischen Religion gehören 15 an, die übrigen der christlichen; 21 haben Besitztum. Auf einzelne Hausierzweige verteilen sich diese Personen folgendermaßen: Viehhandel 10, Töpferei 13 (darunter ein Produzent), Bürstenmacherei 4, Korbflechterei 2, sonstiger Handel mit Wollwaren u. s. w. 12. Die Hausiererei ist Hauptbetrieb; zurückbleibende Angehörige sind nur vereinzelt im Erwerbsleben thätig. Angewiesen sind auf den Vertrieb im Umherziehen

nur diejenigen Händler, welche ihre Waren selber herstellen, wie Töpfer, Bürstenbinder, Korbflechter. Im übrigen ernährt das Wandergewerbe seinen Mann besser und leichter als manches Handwerk. Die Hausierer sind das ganze Jahr hindurch auf der Wanderschaft und besuchen in periodischer Wiederkehr ihre Absatzgebiete. Eigentliche Hilfspersonen werden nicht mitgeführt. In der Töpferei hat sich eine Art Zwischenhandel herausgebildet; der Produzent verkauft seine Waren zu einem gewissen Preise an Händler, läßt diese aber um des schnelleren Absatzes willen mit seinem eigenen Fuhrwerk reisen. Diese Händler verkaufen selbständig für eigene Rechnung, ihr Gewinn liegt in dem von ihnen erzielten Mehrerlös. Teilweise werden Topfwaren übrigens auch aus dem Rheinlande bezogen. Einige Händler haben unterwegs Niederlagen Die Bürstenmacher vertreiben nur eigenes Fabrikat, die übrigen Händler beziehen ihre Waren aus Geschäften. Mehrmals konnte die Erfahrung gemacht werden, daß der eine oder andere Händler nach ein paar Jahren insolvent war.

e. Kreis Hersfeld.

In Hersfeld leben elf Hausierer, darunter zwei Ehefrauen und eine Witwe, im Alter von 26 bis 71 Jahren; zwei der Männer sind israelitisch, einer ist Baptist, die übrigen sind evangelisch. Der 71jährige Mann hat eine verkrüppelte Hand. Ein 26jähriger hat keine Familie; die beiden Israeliten haben je sechs und acht, die beiden Ehefrauen je zwei und vier, die Witwe ein, die übrigen fünf Männer je fünf, drei, ein, vier und vier Familienmitglieder. Ein Israelit besitzt ein Haus, die beiden Frauen haben je ein kleines Häuschen, alle andern kein Vermögen. Die beiden Israeliten handeln mit Manufakturwaren und Seife. Einer verkauft Kurz- und Ellenwaren, einer Stahlwaren, Hosenträger u. s. w., einer Schwarzwälder Uhren. Die beiden Frauen und zwei Männer tauschen gegen kleinen Nadelkram Lumpen und Knochen ein, die Witwe handelt mit Tuchabfällen, der Baptist vertreibt Bücher.

Das Wandergewerbe wird fast ausschließlich als Hauptberuf betrieben und ist nur in einigen Fällen auf Mangel an anderweitiger Erwerbsgelegenheit zurückzuführen. Die meisten Händler sind stets unterwegs; etwaige Hilfeleistungen werden in der Regel (besonders bei den israelitischen Hausierern) von den männlichen Familienmitgliedern, sobald sie die Schule verlassen haben, ausgeführt. Keiner der vertriebenen Gegenstände wird von den Händlern selber hergestellt; die Artikel werden vielmehr von Kaufleuten oder Fabrikanten bezogen und von den Lieferanten meistens je nach Bedarf den Hausierern in ihr Absteigequartier nachgesandt. Die Waren werden

gewöhnlich gegen bar, teils auch auf kurzes Ziel entnommen und rasch umgesetzt.

f. Kreis Hofgeismar.

In Hofgeismar wohnen sechs Hausierer, sämtlich über 40 Jahre alt. Darunter befinden sich eine Witwe, eine verlassene Ehefrau, eine ledige Person und drei verheiratete Männer. Zwei Personen sind Israeliten. Die Witwe steht allein, die verlassene Ehefrau hat zwei Kinder und eine alte Mutter, die ledige Händlerin eine erwachsene Tochter. Der erste männliche Hausierer, der nahezu erblindet ist, hat nur seine Ehefrau, die auch für sich einen Wandergewerbeschein besitzt, der zweite Frau und sechs Kinder, der letzte Frau und drei Töchter. Vermögen ist nur bei dem letztgenannten vorhanden und besteht in einem allerdings verschuldeten eigenen Haus und Laden und in einem Pferde. Drei von diesen Personen betreiben lediglich das Wandergewerbe, bei den übrigen drei kommt noch Ladengeschäft hinzu, das ungefähr ebensoviel abwerfen mag, wie die Hausiererei. Die Tochter der einen Hausiererin betreibt außerdem das Schneidergewerbe. Bei fast allen ist die Hausiererei direkt auf den Mangel anderer Erwerbsgelegenheit zurückzuführen.

Die Hausierer machen in der Ausübung ihres Gewerbes während des ganzen Jahres keine längeren Pausen. Nur einer von ihnen, der Besitzer des Pferdes, hat einen Begleiter, der festen Lohn bezieht. Er befördert seine Waren zu Wagen; sonst gehen die Leute zu Fuß mit einem Tragkorb oder benutzen, soweit es angeht, die Eisenbahn. Die drei männlichen Hausierer führen neben anderen Waren, die gleichfalls zumeist in den von ihnen außer dem Hausierhandel betriebenen Gewerbszweig gehören, selbstgefertigte Waren mit sich. Der eine (Kammmacher mit Ladengeschäft) Kämme und sonstige Hornsachen, der andere (Bürstenmacher mit Ladengeschäft) Bürstenwaren, der dritte (Mützenmacher) Mützen, außerdem fertige Kleider, Tücher, künstliche Blumen u. dgl. Die übrigen handeln mit Backwaren, Kurzwaren, Spielsachen u. s. w. Die nicht selbstgefertigten Waren werden fast nur aus Fabriken oder Großhandlungen bezogen und zwar in der Regel gegen Barzahlung. Das Absatzgebiet deckt sich in der Hauptsache mit dem Kreise, dessen Grenzen wohl nur selten überschritten werden.

In Grebenstein hat ein Hausierer, katholischer Konfession, seit längeren Jahren seinen Wohnsitz, während er auswärts ein kleines, in einem Hause und einigen Morgen Landes bestehendes Grundeigentum hat, das von seiner Frau und seinen Kindern bewirtschaftet wird. Die Hausiererei ist nicht durch das Fehlen einer anderen Erwerbsgelegenheit veranlaßt. Der Mann ist fast das ganze Jahr hindurch auf der Wanderschaft, die er auf

die Umgegend Grebensteins bis auf etwa 40 Kilometer im Umkreise ausdehnt. Er hat keinen Begleiter und trägt seine Waren (billige Stoffe zu Männer- und Frauenkleidern, sowie Unterkleider) auf dem Rücken. Er bezieht vom Großhändler und erhält drei bis sechs Monate Ziel bewilligt.

In Immenhausen wohnt ein Hausierer, 40 Jahre alt und evangelisch. Er hat eine Frau und sechs Kinder und besitzt ein Haus. Die Hausiererei ist sein Hauptberuf; er betreibt sie mit unbestimmten Unterbrechungen das ganze Jahr hindurch. Er handelt mit Stahlwaren, die er selbst direkt bezieht. Sein Absatzgebiet ist hauptsächlich Westfalen.

g. Kreis Kirchhain.

In Amöneburg leben fünf Personen, drei Männer und zwei Frauen, die das Wandergewerbe betreiben. Sämtlich gehören sie dem katholischen Bekenntnis an. Die drei Männer sind 52, 68 und 58 Jahre alt. Der erste hat elf Familienmitglieder (teilweise versorgt, drei Söhne sind Maurer) und besitzt ein Wohnhaus sowie einige Grundstücke. Er war früher Schneider, mußte aber wegen eines rheumatischen Leidens das Handwerk aufgeben. Er handelt mit Butter, Eiern, Federvieh, Wildbret, Obst und Gemüse, bezieht die Waren von den Produzenten und setzt sie in Frankfurt a. M. ab, wohin er sich an jedem Freitage begiebt; am folgenden Tag kehrt er regelmäßig zurück. Bisweilen ergänzt er seinen Vorrat in Frankfurt. Einer Hilfsleistung bedient er sich nur insofern, als er sich häufig die Waren mit einem Handkarren bis zur Bahnstation (Kirchhain) fahren läßt; er zahlt dafür einen festen Lohn. Der zweite hat zwei Angehörige und besitzt ein Wohnhaus. Er handelt mit groben Zinnwaren, die er zum größten Teil selber verfertigt; ungefähr dreimal in der Woche geht er morgens zum Hausieren aus und kehrt abends wieder zurück. Der dritte hat gleichfalls zwei Familienangehörige, ein Wohnhaus und etwas Grundbesitz. Er handelt mit Butter, die er von Landwirten bezieht, und geht Samstags regelmäßig nach Marburg. — Bei diesen drei Männern ist die Hausiererei als Hauptbetrieb anzusehen, anders dagegen bei den beiden Frauen. Die erste, 47 Jahre alt, ist verheiratet. Der Ehemann ist Schneider und arbeitet auch im Tagelohn; beide besitzen ein Wohnhaus und einige Grundstücke. Die Frau betreibt ihren Handel mit Kurz- und Zuckerwaren, die sie gegen Postnachnahme aus Geschäften bezieht, nur periodisch, hauptsächlich im Herbst bei den Kirchweihfesten und zur Weihnachtszeit. Der Ehemann verrichtet bisweilen Hilfsdienste, indem er die Waren zu den Verkaufsstellen trägt. — Die andere Frau ist Witwe, 65 Jahre alt, hat zwei Familienmitglieder und besitzt zusammen mit einem Sohn, der Tagelöhner ist, ein Wohnhaus. Ihr

Gewerbe, den Handel mit Rosenkränzen, übt sie nur zur Weihnachtszeit aus. — Sämtliche fünf Personen haben ihr bestimmtes Absatzgebiet, das regelmäßig aufgesucht wird. Ihre Existenz und Lebensweise ist durchweg als solide anzusehen, bei allen wird aber das Hausieren auf den Mangel einer anderweitigen Erwerbsgelegenheit zurückgeführt.

h. Kreis Marburg.

In Marburg wurden für das Jahr 1897 48 Wandergewerbescheine für Hausierer, die in der Stadt ihren regelmäßigen Wohnsitz haben, ausgestellt. Die Inhaber verteilen sich auf das christliche und israelitische Bekenntnis; einzelne haben sehr zahlreiche Familienmitglieder. Der größte Teil besitzt außer dem Betriebskapital kein Vermögen. Das Wandergewerbe wird teils als Haupt- teils als Nebenberuf ausgeübt; im letzteren Falle wird das Hauptgewerbe von den zurückbleibenden Angehörigen versehen. Vielfach wird nur deshalb hausiert, weil der stehende Betrieb zum Lebensunterhalt nicht ausreicht. Die Wanderschaft erstreckt sich durchschnittlich auf neun Monate (vom Frühling bis zum Spätherbst). Hilfspersonen sind nicht vorhanden. Gehandelt wird hauptsächlich mit Kurz-, Manufaktur-, Schuh- und Thonwaren, christlichen Bildern und Uhren. Größtenteils werden die Waren aus Handelsgeschäften und Fabriken bezogen; die Vorräte brauchen unterwegs in der Regel nicht ergänzt zu werden, weil das Absatzgebiet nicht weit ausgedehnt ist.

i. Kreis Melsungen.

In Felsberg haben drei Hausierer ihren Wohnsitz. Der erste, 64 Jahre alt, katholisch, hat fünf Kinder, besitzt Haus, Garten und einen Acker Landes, aber kein Vieh. Der zweite, 60 Jahre alt, Israelit, hat sieben Kinder; er besitzt nur ein Haus, ist sonst arm, dazu geistesschwach und körperlich gebrechlich; der dritte ist ein Mann von 54 Jahren, evangelisch, und hat drei Kinder. Bei allen ist die Hausiererei Nebenberuf; sie sind im Monat höchstens vier bis sechs Tage unterwegs. Die Waren werden getragen, Begleiter nicht mitgeführt, nur der Israelit hat einzelne seiner Kinder bei sich. Der erstgenannte Hausierer handelt mit Wollwaren, Tüchern, Strickgarnen, die zumteil aus der Fabrik bezogen werden, zumteil aber auch aus dem Ankauf von Ausschußwaren stammen. Der zweite verkauft Cigarren, Seife, Papier, Schwefelhölzer und allerlei Kurzwaren (Nadeln, Nähzeug u. s. w.), der dritte Wollwaren, Tücher, Flanell u. s. w.; er be-

zieht seine Waren auf Kredit. Das Absatzgebiet bilden der Amtsgerichtsbezirk Felsberg und die angrenzenden Ortschaften.

k. Kreis Rotenburg.

In Rotenburg existierte seit etwa 20 Jahren ein Hausierer, katholischer Religion, der Manufakturwaren und Unterzeuge vertrieb. Er verstand durch langjährige Übung und bisweilen durch Schleuderpreise auf die Landleute einzuwirken, so daß sie vorzogen bei ihm zu kaufen, statt bei den stehenden Geschäften am Orte. Trotzdem er hierdurch einen großen Umsatz erzielte, gestaltete sich seine pekuniäre Lage so ungünstig, daß er accordieren mußte; der Accord lautete auf 25 Prozent, aber selbst diese wurden nicht ausbezahlt. Dennoch verstand er es, ein neues Geschäft zu gründen, das sich etwa 10 Jahre lang hielt. Seine Ehefrau kaufte zum Betrieb dieses Geschäftes ein Haus, zahlte eine Kleinigkeit der Kaufsumme an und verzinste den Rest. Mit ihren zwei Kindern im Alter von 12—14 Jahren betrieb sie nun das Manufakturgeschäft (auch Handel mit Spielwaren u. s. w.) im Hause, während ihr Ehemann das ganze Jahr hindurch auf der Wanderschaft war. Vor zwei Jahren brach aber auch dieses Geschäft zusammen, die Gläubiger beantragten den formellen Konkurs und erhielten aus der Masse ungefähr 75 Prozent. Zur Zeit ist das Wandergewerbe in Rotenburg nicht mehr vertreten.

l. Kreis Witzenhausen.

In Witzenhausen übt nur eine Frau das Wandergewerbe aus. Sie ist sehr arm und hat mit ihrem Ehemann, der im Tagelohn arbeitet und nebenher städtischer Laternenwärter ist, eine zahlreiche Familie zu ernähren. Sie sucht in der Hausiererei lediglich einen Nebenverdienst und ist nur einige Monate ohne Begleiter unterwegs. Mit ganz unbedeutendem Nutzen verkauft sie irdenes Geschirr geringer Qualität, das sie von Selbstverfertigern bezieht. Ihr Absatzgebiet bilden die umliegenden Ortschaften.

In Allendorf haben fünf Hausierer, drei Männer und zwei Frauen ihren regelmäßigen Wohnsitz. Sie sind sämtlich evangelisch und stehen im Alter von 35—42 Jahren. Die Zahl der Familienmitglieder beträgt bei den einzelnen 1—3. Nur einer ist im Besitz eines Hauses und eines Pferdes. Bei allen wird die Hausiererei als Nebengewerbe und nur während einiger Monate (von zweien während der Wintermonate, von dreien während des Sommers) ausgeübt. Zwei Männer betreiben das Scherenschleifergewerbe, einer handelt mit Federvieh. Von den beiden Frauen ist die eine

Schweinehändlerin, die andere verkauft Zuckerwaren. Größtenteils werden immer die gleichen Orte aufgesucht.

m. Kreis Wolfhagen.

In Naumburg leben vier Hausierer. Einer, israelitischer Konfession, handelt mit Wachstuch, Schirmen und Hüten; die übrigen drei betreiben in geringem Maßstabe den Handel mit irdenem Geschirr.

n. Kreis Ziegenhain.

Für Neukirchen sind 18 Hausierer angemeldet, 13 Männer und fünf Frauen, darunter eine Witwe. Fünf Männer sind israelitisch, die übrigen Personen evangelisch reformiert. Die Hausierer stehen im Alter von 28—71 Jahren. Nach den mir mitgeteilten Namen scheinen vier Hausiererfamilien vertreten zu sein, besonders führen sämtliche fünf Israeliten den gleichen Namen. Gehandelt wird mit Manufaktur- und Ellenwaren, Spitzen, Seife und Hefe. Hilfspersonen werden nicht mitgeführt. Das Absatzgebiet erstreckt sich auf den Kreis.

In Schwarzenborn wohnen fünf Hausierer, sämtlich männlichen Geschlechts, im Alter von 30—45 Jahren. Vier sind evangelisch, einer Israelit. Die Zahl der Familienmitglieder beläuft sich auf 5—8 Personen. Jeder Hausierer besitzt ein eigenes Wohnhaus und soviel Ländereien und Wiesen, daß er drei bis vier Stück Rindvieh halten kann. Nur der Israelit übt die Hausiererei als Hauptberuf aus; er ist meist auf Reisen, betreibt nebenbei Agenturgeschäfte. Für die übrigen ist die Landwirtschaft der Haupterwerb, sie sind nur zeitweise unterwegs, je etwa drei Wochen im Frühling und Herbst, zwei davon (Rechenhändler) vierzehn Tage kurz vor der Heuernte. Alle reisen ohne Hilfspersonen und befördern, mit Ausnahme des Israeliten, ihre Waren mit Hundefuhrwerk. Der Israelit handelt mit Schmierölen, Wagenfetten, Wichse u. dgl., die er aus Fabriken bezieht. Die anderen vertreiben selbstgefertigte Waren: zwei handeln mit Eisenrechen, Hacken, Reffkämmen, zwei mit Heurechen (Harken). Der Vorrat wird unterwegs nicht ergänzt. Alle betreiben die Geschäfte auf eigene Rechnung und verkaufen nur gegen Barzahlung. Der Israelit hausiert im Umkreis von fünf bis sechs Stunden. Die Eisenwarenhändler besuchen Oberhessen, die Kreise Schlüchtern, Gelnhausen, Frankenberg, Marburg, das Fürstentum Waldeck und die Umgebung von Warburg, überhaupt Orte, wo noch viel Flachsbau betrieben wird. Die Rechenhändler bereisen die Kreise Homberg, Ziegenhain, Fritzlar, Melsungen, Kassel, Wolfhagen, Hofgeismar, Witzenhausen und Hersfeld.

Die vorstehenden Einzelangaben durften nicht unterlassen werden, obwohl sie aneinander gereiht recht trocken wirken. Denn nur so können allgemeine Schlüsse gewonnen werden. Die Untersuchungen berücksichtigen freilich nur einen Teil der Hausierer der behandelten Gebiete, nur die in den Städten und größeren Ortschaften wohnenden. Ihre Ausdehnung auf alle Orte war bei den mir zu Gebote stehenden Hilfsmitteln unausführbar; nur die Benutzung des vom Bezirksausschuß gesammelten amtlichen Materials würde es möglich gemacht haben, alle Fälle in Betracht zu ziehen. Bekanntlich ist aber dieses Material der Privatforschung nicht zugänglich. Immerhin sind — abgesehen von den generellen Angaben für Kassel und Marburg — etwa 140 Einzelbetriebe eingehend charakterisiert worden und es ist wohl anzunehmen, daß damit alle vorkommenden typischen Betriebsformen erschöpft sind.

Zunächst ist zu unterscheiden zwischen dem Begriff des Gewerbebetriebs im Umherziehen, wie ihn die Gesetzgebung fixiert hat, und zwischen dem nach allgemeinem und wissenschaftlichem Sprachgebrauch in der Hauptsache übereinstimmenden Begriffe, der von den technischen Eigenschaften ausgeht. Das Gesetz, betr. die Abänderung der Gewerbeordnung, vom 6. August 1896 stellt dem eigentlichen Hausierer denjenigen gleich, der unaufgefordert Bestellungen auf Waren aufsuchen will, ohne sich lediglich an Kaufleute oder an solche Personen zu wenden, in deren Geschäftsbetriebe derartige Waren Verwendung finden. Infolgedessen ist die Nachfrage nach Wandergewerbescheinen bereits erheblich gestiegen, und sicher wird dadurch das Hausiergewerbe im engeren, technischen Sinne an Ausdehnung gewinnen: denn mancher, der zur Aufsuchung von Bestellungen eines Wandergewerbescheins bedarf, wird in Zukunft auch Waren zum direkten Angebot mit sich führen. Es erscheint sogar nicht ausgeschlossen, daß das Wandergewerbe vor einer neuen Entwicklung, vor der Ausbildung einer Art von Hausier-Großbetrieb (im Gegensatz zu Wanderlagern) steht.

Der allgemeine Sprachgebrauch verbindet ferner mit dem Begriff des Hausierens nur das persönliche Feilbieten von Waren und das Angebot von gewerblichen Leistungen, das ohne vorherige Aufforderung und Bestellung in der Wohnung des etwaigen Käufers oder Auftraggebers, im Wirtshause, von der Straße aus u. s. w. erfolgt. Die Wissenschaft wird sich bei speciellen wirtschaftlichen und technischen Untersuchungen gleichfalls darauf zu beschränken haben. Die deutsche Gesetzgebung zieht dagegen in den weiteren Begriff des „Gewerbebetriebs im Umherziehen" u. a. auch den persönlichen Warenankauf hinein, soweit er zum Wiederverkauf und nicht lediglich bei Kaufleuten oder in offenen Verkaufsstellen erfolgt. Der Besitz eines Wandergewerbescheins setzt daher keineswegs die typischen und technischen Merkmale

des Hausierens voraus, mit denen wir es bei dem Zweck dieser Untersuchung hier allein zu thun haben. Deshalb scheidet speciell der größte Teil der Viehhändler aus. Übrigens würde auch aus anderen naheliegenden Gründen eine Darstellung des Viehhandels hier nicht am Platze sein.

Auch Veranstalter von Schaustellungen, Musikaufführungen und Lustbarkeiten lassen wir außer Betracht. Unter den somit allein zu berücksichtigenden Hausierern im engeren Sinne lassen sich nun nach Lage der Verhältnisse in dem hier behandelten Teile des Untersuchungsgebietes (mit Ausschluß der Meißnergegend) und im Hinblick auf die Betriebsart folgende Kategorien unterscheiden:

1. Personen, die gewerbliche Leistungen von geringem Umfange anbieten; z. B. Scheerenschleifer, Kammerjäger.

2. Personen, die selbstgefertigte Waren feilbieten; z. B. Töpfer, Bürstenbinder, Korbflechter, Kamm- und Mützenmacher, Verfertiger von Zinnwaren und Eisenrechen.

3. Personen, die durch Ankauf von Produzenten, Fabrikanten oder Kaufleuten bezogene Gegenstände und Waren vertreiben.

Die dritte Kategorie ist weitaus die wichtigste. Ihr sind auch diejenigen Personen zuzurechnen, die mit aufgekauften Erzeugnissen des Gartenbaues sowie der Land- und Forstwirtschaft handeln; Verkauf eigener Produkte kommt dagegen, wenigstens in nennenswertem Maße, kaum vor. Vielfach üben Frauen diese Art des Handels, die übrigens meistens nur als Nebenbetrieb in Betracht kommt, aus. Das Absatzgebiet bilden regelmäßig näher oder entfernter gelegene Städte; die Waren werden jedenfalls hauptsächlich auf dem Wochenmarkt feilgeboten; die Lösung des Wandergewerbescheins wird daher teilweise nur wegen des Ankaufs nötig sein.

In manchen Fällen ist zwischen der zweiten und dritten Kategorie keine völlige Scheidung möglich. Häufig werden mit den selbstverfertigten Waren auch andere, durch Ankauf erworbene vertrieben; diese pflegen dann der gleichen Gattung anzugehören wie die eigenen Erzeugnisse.

Natürlich bildet der Hausierbetrieb keineswegs immer die einzige Erwerbsquelle. Man kann in solchem Falle oft kaum erkennen, ob er als Haupt- oder Nebenberuf anzusehen ist, vielmehr wird er häufig dem zugleich vom Inhaber oder seinen Angehörigen beibehaltenen landwirtschaftlichen, gewerblichen oder kaufmännischen Betriebe das Gleichgewicht halten. Dem eigentlich berufsmäßigen Hausierer steht somit einerseits der Handwerker gegenüber, der herumziehend mit Waren handelt, die wohl mehr oder weniger in sein Fach gehören (z. B. der Schneider, der Manufakturwaren und der Barbier, der Seife verkauft), anderseits der kaufmännische Ladeninhaber, der zeitweise

oder regelmäßig die Bedienung des Ladenpublikums Angehörigen oder Angestellten überläßt, um selber in der Umgegend Waren feilzubieten. Für fremde Rechnung wird nur äußerst selten hausiert. Den ausgeprägten Charakter eines Nebenerwerbes hat die Hausiererei da, wo sie ausschließlich bei gewissen Gelegenheiten ausgeübt wird oder wo mit Waren, die nur zu bestimmten Zeiten gekauft werden, also mit Saisonartikeln (z. B. Heurechen vor der Heuernte, Zuckerwaren bei Festzeiten, Rosenkränzen bei sog. heiligen Zeiten) gehandelt wird.

Diese Verhältnisse deuten schon darauf hin, daß die Hausiererei vielfach nur deshalb betrieben wird, weil es sonst an einem ausreichenden Erwerb fehlen würde. Häufig ist sie freilich auch auf freie Berufswahl zurückzuführen, bisweilen sichert sie ein besseres Auskommen wie beispielsweise das Handwerk. Das typische Bild für das Wandergewerbe als frei gewählten Lebensberuf bietet der Fall, wo der Sohn, der bis dahin den Vater als Hilfsperson begleitete, sich selbständig macht und somit seine Existenz auf diesen Erwerbszweig gründet. Betrachten wir aber im einzelnen die persönlichen Verhältnisse, so hören wir häufig von einer sehr zahlreichen Familie, von der Unterhaltung mehr oder minder erwerbsunfähiger Angehörigen, von Krankheiten, die zur Aufgabe eines früher betriebenen Handwerks u. dgl. zwangen. Hier ist es die Not, die zur Aufnahme des Wandergewerbes den Anlaß gab.

So schafft es vielfach nur recht dürftige Existenzen. Oft ist freilich Besitz an Haus, Acker und Vieh vorhanden, nicht selten aber verschuldet. Dann fehlt es auch nicht an bedenklichen Individuen, die sich wohl eine Weile, oft nicht ohne Geschick, über Wasser halten, später aber meist dem wirtschaftlichen Ruin verfallen.

Betrieben wird die Hausiererei — und hier entscheiden natürlich wiederum persönliche Verhältnisse — in jedem Lebensalter, von der gesetzlichen Mindestgrenze an bis in das hohe Greisenalter. Nicht selten wird für Personen, die das fünfundzwanzigste Jahr noch nicht vollendet haben, der zulässige Dispens nachgesucht. Zu Hilfeleistungen werden häufig Familienangehörige, nur ganz vereinzelt in festem Lohn stehende Personen mitgeführt.

Konfessionelle Verhältnisse kommen so gut wie gar nicht in Betracht. Besonders machen die israelitischen Elemente (vom Viehhandel abgesehen) einen durchaus nicht übermäßigen Prozentsatz des Wandergewerbes aus. Die weit verbreitete Meinung, als ob der jüdische Händler den eigentlichen Hausierertypus darstelle, muß als völlig unzutreffend bezeichnet werden.

C. Die Absatzverhältnisse im Untersuchungsgebiet.

Wie die Ausführungen im vorhergehenden Abschnitt zeigen, dienen die in den Kreis unserer Untersuchung gezogenen Teile des Regierungsbezirkes Kassel dem darin ansässigen Wandergewerbe in sehr ausgedehntem Maße zugleich auch als Absatzgebiet. Die am Meißner wohnenden Händler ziehen zwar umher, soweit sich die Berechtigung ihres Gewerbescheins erstreckt, also bis an die Grenzen des Reiches; die Mehrzahl der übrigen Hausierer bleibt dagegen innerhalb der engeren oder weiteren Peripherie ihres Heimatsortes. Die Dürftigkeit mancher Betriebe, die oft einen mehr gelegentlichen Charakter haben oder überhaupt nur als Nebenberuf anzusehen sind, sowie das Bestreben, die Reisekosten und Spesen auf ein Minimum zu beschränken, sind als die Ursache dafür anzusehen.

Daneben aber wird das Gebiet von einer zwar nicht annähernd genau zu bestimmenden, jedenfalls aber sehr erheblichen Anzahl von Hausierern besucht, die aus sehr verschiedenen Gebietsteilen des Reichs, zum kleinen Teil auch aus dem Auslande (Böhmen) stammen. Die meisten scheint das Eichsfeld zu liefern, andere kommen von Westfalen (Winterberg, Bielefeld, Siegerland und Sauerland), Rheinland, Hannover, Thüringen, Sachsen, Bayern und vom Schwarzwalde, auch aus anderen hessischen Gegenden. Hausiert wird mit den mannigfaltigsten Warengattungen, hauptsächlich mit Manufaktur-, Kurz-, Woll- und Leinenwaren, Steingut, Porzellan, emailliertem Geschirr, Sämereien; Holz-, Stroh-, Korb- und Bürstenwaren. Im ganzen wird der Kreis der angebotenen Gegenstände nur durch die Gewerbeordnung beschränkt; daß mehrmals auch Bijouteriewaren und Pflanzen genannt werden, soll sich wohl auf die Zeit vor Beginn dieses Jahres, also vor dem Inkrafttreten der Novelle zur Gewerbeordnung beziehen.

Dem Zuge der Hausiererei ist nur schwer zu folgen. Aus den im wesentlichen übereinstimmenden Angaben läßt sich entnehmen, daß sie verhältnismäßig am meisten in den Kreisen Eschwege, Witzenhausen, Frankenberg und Rotenburg zu verkehren pflegen. So beläuft sich ihre Anzahl in Waldkappel (Kreis Eschwege) oft auf drei bis vier täglich, wenigstens aber wöchentlich auf zehn, und ähnlich stellt sich das Verhältnis für andere Ortschaften der genannten Kreise. In den östlicheren Bezirken des Untersuchungsgebietes ist das häufige Auftreten des Wandergewerbes vielleicht zumteil auf die Nachbarschaft des Eichsfelds zurückzuführen. Sogar die Hausierdörfer am Meißner werden täglich von fremden, hauptsächlich vom Eichsfeld stammenden Händlern besucht, die dort gute Geschäfte machen sollen.

Einen Zusammenhang zwischen den Verhältnissen des seßhaften Handels

und Gewerbes und den mehr oder weniger günstigen Absatz-Bedingungen, die das Wandergewerbe vorzufinden scheint, vermag ich nicht zu erblicken. Vor allen Dingen aber kann ich nicht zugeben, daß die Bewohner des Untersuchungsgebietes auf den Hausierhandel angewiesen seien, weil sie sich sonst in Verlegenheit um die Befriedigung ihres hauswirtschaftlichen Bedarfs befinden würden. Dafür kann der stehende Handel in vollständig ausreichender Weise sorgen. In die Firmenregister der Amtsgerichte in den 15 hier zu schildernden Kreisen waren Ende 1896, außer 444 Handelsgesellschaften und 256 Genossenschaften, 2299 Einzelfirmen eingetragen. Bei rund 536000 Einwohnern kommt also, abgesehen von Kleinfirmen und Handwerksbetrieben, eine Firma auf 233 Seelen. Allerdings kommt bei der vorliegenden Frage in erster Linie ihre räumliche Verteilung in Betracht. Etwa 32 Prozent der Gesamtbevölkerung leben in Orten von mehr als 2000 Einwohnern; für diese kann die Frage der Notwendigkeit des Hausierhandels überhaupt gar nicht aufgeworfen werden. Aber auch in kleineren Ortschaften, ja in Dörfern bis herab zu ein paar hundert Einwohnern, finden sich Ladengeschäfte, aus denen die meisten täglichen Gebrauchsgegenstände, als Kolonial-, Kurz-, Manufaktur- und Eisenwaren durchweg in größerer Auswahl und oft zu billigeren Preisen als beim Hausierer bezogen werden können. Was fehlt, pflegt nur in den seltensten Fällen ein akutes Bedürfnis zu bezeichnen und kann bei dem meistens länger vorauszusehenden Bedarfe leicht aus dem nächsten größeren Orte beschafft werden.

Thatsächlich sind es an nicht ganz kleinen Orten nur ein paar Waren (speciell werden mir aus Immenhausen Uhren und Korbwaren genannt), in denen stehender und Hausierbetrieb nicht mit einander konkurrieren. Hier und dort in abgelegenen Gegenden mag der Hausierer ja gelegentlich einmal einen eingetretenen Bedarf decken. Aber er sucht solche Gegenden keineswegs mit Vorliebe auf; er folgt viel häufiger gerade dem Schienenstrange und dem Zuge des Verkehrs. Nicht sowohl der Unterschied der Betriebsform als vielmehr rein persönliche Momente ermöglichen dem Hausierer die erfolgreiche Konkurrenz gegenüber dem seßhaften Händler. Jener weiß das Bedürfnis zu wecken, wo dieser die Nachfrage in den meisten Fällen als etwas Selbstverständliches erwarten zu dürfen glaubt. Jener verfügt oft über eine große Redegewandtheit, versteht der Eitelkeit zu schmeicheln und weiß besonders den Augenblick wahrzunehmen, wo er frischen Vorrat an Geld bei seinen Kunden voraussetzen darf (an Lohntagen, nach der Ernte u. s. w.). Oft findet er auch Abnehmer in solchen Personen, deren Kredit bei dem ansässigen Kaufmann erschöpft ist.

Die Voraussetzung ist freilich bei alledem, daß der Hausierer sein

Absatzgebiet regelmäßig besucht und einen festen Kundenkreis zu gewinnen und zu erhalten trachtet. Thatsächlich ist das bei den weitaus meisten der Fall; sie kommen in Zwischenräumen von etwa drei bis sechs Monaten, manche auch noch häufiger, zumal diejenigen, welche an dem Absatzorte ein ständiges Lager in gemieteten Räumen halten. Diese sind, im Gegensatz zu solchen Händlern, die einmal und nicht wieder in eine Gegend kommen und stets sehr verdächtig sind, natürlich auf Vertrieb guter Ware und Reellität angewiesen. Sie thun dem ortsansässigen Handel unverkennbar schweren Abbruch. Ein in Küllstedt beheimateter Hausierer hält in Waldkappel ein Lager, ist fast jede Woche dort und vertreibt in dem Städtchen von etwa 1100 Einwohnern jährlich für ungefähr 6000 Mark baumwollene und wollene Webewaren sowie fertige Kleidungsstücke. Früher gut gangbare Ware dieser Gattung kann jetzt von den dortigen Kaufleuten überhaupt kaum mehr geführt werden.

Den besten Teil seines Absatzes findet der Hausierer aber auf den Dörfern, nicht als ob er dort mit dem stehenden Handel weniger zu konkurrieren brauchte (das ist nur sehr bedingt richtig!), sondern weil das Publikum sich hier am zugänglichsten zeigt. Überhaupt wird fast ausschließlich an kleinere Leute, Bauern, Arbeiter, Dienstboten verkauft; Geschäftsleuten wird dagegen aus naheliegenden Gründen wohl fast niemals Ware angeboten.

Nach einer häufig wiederkehrenden Behauptung soll der Hausierhandel auf dem Lande durch die Einführung der Sonntagsruhe neue Nahrung erhalten haben. Ein sicherer Anhalt für die Beurteilung dieser Frage ist aber jedenfalls sehr schwer zu gewinnen. Ziffernmäßige Angaben über die etwaige Vermehrung der erteilten Wandergewerbescheine — auch wenn ich sie zu geben vermöchte — würden allein nichts beweisen, da der fragliche Einfluß sich weit intensiver in einer Steigerung des Umsatzes äußern dürfte. Ich glaube, daß den örtlichen Verhältnissen in sehr erheblichem Maße eine Mitwirkung dabei zuzuschreiben ist. Mit der allgemein kirchlichen Gesinnung steht die Frage beispielsweise ohne Zweifel in engem Zusammenhang. Wo schon früher eine streng geübte Sonntagsheiligung bestand, hat das Gesetz nichts geändert. Wo ferner die Landleute an den Tagen des Wochenmarkts die Stadt aufzusuchen pflegen, da bleiben sie am Sonntag ohnehin fern. So lauten denn auch, je nachdem entweder der Sonntagsbesuch in den Städten thatsächlich eine Beschränkung erfahren hat oder nach wie vor besteht oder endlich niemals in erheblichem Maße bestanden hat, aus den einzelnen Orten die Urteile über den Einfluß der Sonntagsruhe auf das Hausiergewerbe sehr verschieden. Eine Anzahl will eine erhebliche Ausdehnung des letzteren konstatieren, fast ebenso viele andere aber stellen jeden Zusammenhang in

Abrede. Im allgemeinen halte ich nur das für sicher, daß z. B. ländliche Dienstboten, denen ein Besuch der Stadt am Sonntage gerade während der Geschäftsstunden nicht möglich ist, heute mehr wie früher auf den Hausierer angewiesen sind.

Kredit gewährt der Hausierer seinen Kunden wohl ebenso häufig als der Kaufmann. Über seine nächste Wiederkehr hinaus giebt er allerdings nicht gern Zahlungsfrist und er weiß es auch meistens so einzurichten, daß er sich die jeweilige, selten lange andauernde Solvenz seiner Kunden zunutze machen kann. So wird aus Wanfried berichtet, daß Montags durchschnittlich fünf Hausierer zu kommen pflegen, weil am Samstag in den Fabriken der Lohn ausgezahlt wird, an den anderen Wochentagen dagegen nur zwei bis drei.

In seltenen Fällen stehen die Hausierer mit ortsansässigen Kaufleuten ihres Absatzgebietes in geschäftlicher Verbindung. Einige Firmen in Kassel liefern an Eichsfelder Händler; auch mehrere Eschweger Kaufleute und Fabrikanten haben früher viel mit solchen gearbeitet, jetzt aber bestehen nur noch wenige dieser Verbindungen. In Marburg giebt es zwei Kaufleute, die Wollstoffe und Kurzwaren an Hausierer abgeben. Ebenso haben sich in Hersfeld einige Firmen auf solche Beziehungen eingelassen, aber, wenn Kredit gegeben wurde, meist mit Verlust abgeschlossen.

Im allgemeinen lassen sich schon manche Stimmen vernehmen, die eine Abnahme des Wandergewerbes während des letzten Jahrzehnts beobachtet haben wollen. In einigen Gegenden des Untersuchungsgebietes scheint es überhaupt keinen festen Boden fassen zu können. Nach den mir zugegangenen Mitteilungen wird verhältnismäßig am wenigsten in dem Waldeck benachbarten Kreise Wolfhagen und dem zwischen der westfälischen Grenze und der Weser liegenden Kreise Hofgeismar hausiert. Für einen Ort des letzteren Kreises, das an der Weser gelegene etwa 1700 Einwohner zählende Städtchen Carlshafen, will ich die betr. Verhältnisse, die in mancher Hinsicht wohl als typisch gelten können, zum Schlusse etwas eingehender so darstellen, wie sie mir persönlich von berufener Seite geschildert worden sind.

Wandergewerbebetriebe sind am Platze selber nicht vorhanden, ein einziger Hausierer ist vor einiger Zeit fortgezogen. Die Hausiererei von auswärts ist nur geringfügig. Das hat seinen Grund darin, daß allgemeine Bekanntschaft besteht zwischen den ansässigen Kaufleuten und den Konsumenten und daß daher die besser Situierten ihren Bedarf in der Hauptsache bei den durchweg reellen einheimischen Händlern decken, sonst aber von auswärts, hauptsächlich von Kassel, beziehen. Auch die zahlreiche Arbeiterbevölkerung und die kleinen Landbesitzer kaufen wenig vom Hausierer. Zumteil rührt

das daher, daß auch viele Frauen in der Cigarren-Industrie Beschäftigung finden und wenig zu Hause angetroffen werden; das Hausieren in den Fabriken aber ist nicht gestattet. Der geringe Hausierbetrieb nun, der von auswärts die Stadt aufsucht, beruht zum größten Teile auf solider Grundlage. Zu nennen ist in erster Linie der Vertrieb von Steingutwaren (aus Metlach), Porzellan aus der Fabrik von Fürstenberg an der Weser, eisernem, emailliertem Geschirr aus Westfalen. Der einheimische Handel verzichtet so gut wie ganz darauf, diese Waren zu führen. Die gleichen Händler suchen den Platz ein- bis zweimal jährlich auf. Steingut und Emaille ist gute Ware, Porzellan dagegen meistens Ausschuß oder geringere Qualität (mit Schönheitsfehlern, Brandflecken u. dgl.), aber kein Schund. Ferner wird aus benachbarten westfälischen Orten Leinen, meistens Handarbeit, in geringen Quantitäten von den Herstellern selber angeboten. Sehr wenig wird mit Manufakturwaren hausiert, und das Dargebotene ist fast durchweg Ausschußware. Vom Eichsfelde und aus der Erfurter Gegend kommen Schuhwaren; die Verkäufer sind meist Weiber, die Tragkörbe mit sich führen, aber größere Vorräte am Bahnhof haben und nach Bedarf davon nachholen; die Ware ist solide. Endlich wird auch mit Senf (von Düsseldorf) sowie mit Citronen gehandelt.

D. Das geschäftliche und moralische Verhalten der Hausierer.

Bei Beurteilung der geschäftlichen Seite des Wandergewerbes darf man, um nicht ungerecht zu sein, nicht außer acht lassen, daß dem Hausierer manches nachgesehen werden muß, was mit den Anschauungen eines ehrbaren Kaufmannes im allgemeinen keineswegs übereinzustimmen scheint. Das ergiebt sich aus der Eigenart des Betriebs. Wenn beispielsweise der Hausierer für die gleiche Ware oft sehr verschiedene Preise verlangt und nimmt, so muß er doch oft auch von Tag zu Tag unter sehr ungleichen Chancen arbeiten. Bei jedem seßhaften Kaufmann beeinflussen die Absatzverhältnisse ebenso die Höhe des Nutzens, nur sind sie hier stabiler und äußern deshalb ihre Wirkung weniger unvermittelt. Andererseits ist freilich diese Eigenart des Hausierbetriebs auch der Nährboden für schwere gemeinschädliche Mißstände.

Ein Geschäftsprincip hat der Hausierer nicht. Er ist entweder ein ehrlicher Mann oder ein Schwindler, darnach richtet sich im einzelnen sein Geschäftsgebaren. Keiner aber hat das Bewußtsein der Zugehörigkeit zu einem großen unter gleichen Bedingungen schaffenden Stande und den festen Ehrbegriff, der sich von einem solchen mitzuteilen pflegt; der Hausierer braucht keine abgeschlossene Berufsbildung durchzumachen; er hat wenig

Fühlung mit Berufsgenossen und sieht in ihnen meist nur Konkurrenten, nicht oder selten Angehörige des gleichen Gemeinwesens. Ihm fehlt somit jene Summe von Anschauungen und Erfahrungen, die sich beim seßhaften und ehrbaren Kaufmann in dessen Geschäftsprincipien darstellt. Er sieht seine Aufgabe lediglich darin, sich den örtlichen wechselnden Verhältnissen anzupassen, aber er will in jedem einzelnen Falle den größten Vorteil daraus ziehen.

Der kaufmännische Vorgang besteht — abgesehen von selbstgefertigten Erzeugnissen — beim Hausierer ebenso wie beim Detail-Händler im Ankauf von Waren und deren Wiederverkauf mit entsprechendem Nutzen. Principiell ist also in dieser Hinsicht kein Unterschied zwischen beiden vorhanden, graduell dagegen ein beträchtlicher, und der letztere ist als ausschlaggebend anzusehen. Der Detailhändler erhält wegen des gleichzeitigen Bezugs größerer Warenmengen fast immer günstigere Zahlungsbedingungen als der Hausierer, der oft nur sehr geringe Quantitäten auf einmal nimmt und dem daher auch keine Großhandelspreise bewilligt werden. Eine Ausnahme bildet natürlich der gemeinsame Bezug von entsprechend größeren Vorräten, der aber nur unter besonderen Verhältnissen, z. B. in den eigentlichen Hausierdörfern, möglich ist. An Lebensmitteln, landwirtschaftlichen und Gärtnerei-Erzeugnissen u. dgl. beläuft sich, wie einige Angaben aus Amöneburg zeigen, das bei jeder Reise mitgeführte Quantum auf einen Wert von etwa 20—60 Mark, je nachdem es auf dem Rücken oder per Bahn befördert wird. Dieser mehr gelegentlich betriebene Handelszweig bildet ja eine Ausnahme, aber auch für Manufaktur-, Kurz- und andere Waren ist der jedesmalige Bezug sehr gering. Nur die länger abwesenden Händler vom Meißner kaufen größere Mengen ein. Ein Eschweger Fabrikant, der mit einigen in Geschäftsverbindung steht, bezeichnete mir den durchschnittlichen Wert des von ihm gelieferten Quantums (speciell Wachstuch) für die erste im Herbst stattfindende Entnahme mit 500 Mark, für eine zweite im Januar mit der gleichen Summe, und mit je 250 Mark für Bezüge nach Ostern und Pfingsten; indessen führten die Händler außerdem auch andere Waren mit, sodaß der Gesamtwert sich noch höher stellen würde.

Die allgemeinen Verhältnisse in dieser Beziehung werden eingehend charakterisiert in einem Schreiben, das mir durch Vermittlung des Detaillistenverbands für Hessen und Waldeck von einer Fuldaer Firma zugegangen ist.[1]

[1] Ich glaube diese Mitteilung hier aufnehmen zu dürfen, obwohl sie nicht aus dem eigentlichen Untersuchungsgebiete stammt.

Auch auf die Erfahrungen, welche die Kaufleute im geschäftlichen Verkehr mit Hausierern teilweise machen, werden darin interessante Streiflichter geworfen; ich gebe die betreffenden Ausführungen daher unverkürzt wieder.

Die Firma setzt an Hausierer Baumwollwaren für Wäsche und Arbeiterkonfektionsgegenstände ab und charakterisiert speciell drei Fälle folgendermaßen:

1. Ein Hausierer knüpfte mit uns im Juni 1890 an und entnahm von da bis zum 2. März 1892 für 2981,65 Mark Waren in 31 Bezügen. Reguliert wurde in 23 Kassazahlungen und zehn Accepten, domiziliert an ein Bankhaus in Hagen i. Westfalen, wovon jedoch fünf zum Protest kamen. Zur Abwicklung dieser Geschäfte war eine ununterbrochene Mahnung verbunden mit Klageandrohungen erforderlich, die letzte herausgepreßte Zahlung erfolgte erst im Oktober 1894 ohne Zinsenvergütung.

2. Ein anderer entnahm in 62 Bezügen für 4317,15 Mark Ware und regulierte in 65 Zahlungen bis auf einen Rest von 736 Mark, der in vierteljährlichen Zahlungen per Accept bis zum Oktober 1898 Erledigung finden soll. Der Mann hat sozusagen nichts; wir wurden durch Stockungen im Absatz, die durch Krankheit hervorgerufen waren, zur gänzlichen Einstellung der Lieferungen veranlaßt. Der Mann kaufte sich, offenbar durch unsere Kreditgabe ermutigt, ein Haus für 2700 Mark und zahlte 300 Mark an; das Haus ist jedoch um 300 Mark, also den Betrag der Anzahlung, zu teuer gekauft. Es bietet dem Besitzer eben lediglich eine billige Wohnung, da er einen Teil vermietet hat. Der Mann hausiert heute lediglich in Blechwaren, die Frau bügelt 2c.; Familienstand 5 Kinder von zwei bis zwölf Jahren. Außer dem Haus sind noch etwas Land, eine Kuh und zwei Schweine vorhanden. Wenn keine Krankheiten vorkommen, wird der Mann seinen Verpflichtungen gerecht werden.

3. Ein Dritter drängte sich zweimal unter Aufbietung von ortsbehördlichen Zeugnissen an uns heran und kam trotz erfolgter grober Abweisung nach Jahresfrist wieder. Das veranlaßte uns zur Annahme seines Vorschlags, doch nur einen Versuch mit ihm zu machen und ihm nur für 30—40 Mark Ware zu geben, er wollte diese verkaufen, das Geld bringen und wieder entnehmen 2c. Dabei erbat er sich Anleitung, wie er es anzustellen habe mit dem Abmessen u. s. w., trotzdem er, wie wir heute wissen, bereits drei Fuldaer Firmen mit je 500, 800 und 700 Mark in den gleichen Artikeln hineingelegt hatte; diese Firmen haben heute nach vorausgegangenen Klagen Deckung in mindestens zweifelhaften Zwangshypotheken. Wir wissen dieses aus zuverlässiger Quelle und außerdem auf geschehenen Vorhalt durch das Geständnis des Mannes selbst. Wir ließen uns also mit ihm ein und hatten vom 24. November 1895 bis zum 28. Dezember 1896 für 924,01

Mark Waren in 21 Lieferungen abgegeben, denen 18 Zahlungen mit einem Saldo von 345 Mark gegenüberstanden. Durch Zufall erfuhren wir nun, nachdem sich der Mann seit 8 Monaten nicht hatte sehen lassen und wir Klage stellten, den oben geschilderten Sachverhalt. Wir hörten ferner, daß nichts Pfändbares vorhanden sei, da die Leute ein Gütchen im Wert von 6000—7000 Mark besäßen, auf dem ohne die oben genannten Zwangshypotheken schon 5500 Mark lasteten. Ökonomie-Geräte, zwei Kühe, Hausgerät u. s. w. gehörten zur Wirtschafts-Notdurft. Wir setzten nun List gegen List und erreichten, daß uns sämtliche noch im Besitz des Mannes befindliche bewegliche Gegenstände verkauft und überliefert wurden. Dadurch haben wir Deckung und weiter erreicht, daß er jetzt sehr pünktlich bei uns erscheint und Ware gegen den gleichen Geldbetrag entnimmt, offenbar aber nur, weil ihm sonst kein Mensch etwas zu kreditieren wagt. Unsere Forderung von 345 Mark steht aber offen, denn wir wollen den Mann nicht auf die Straße setzen.

So die Fuldaer Firma. — Wenn also auch mancher Hausierer sich redlich bemüht, seinen Verpflichtungen nachzukommen, so bleiben doch für Waren und Kredit gewährende Firmen manche schlimmen Erfahrungen nicht aus, und es ist daher als sicher anzunehmen, daß im allgemeinen den Hausierern keine allzu günstigen Bedingungen bewilligt werden.

Um bestehen zu können, müssen diese deshalb ihre Preise ziemlich hoch stellen. Bestimmtes ist darüber fast gar nicht zu erfahren, man hört meistens nur, daß die Hausierer nehmen, was sie kriegen können. Natürlich müssen die regelmäßig wiederkehrenden gleichmäßige und angemessene Preise halten, um ihre vielfach ständige Kundschaft nicht zu verlieren. Mit einem sehr mäßigen Gewinn begnügen sich oft auch Personen, die um des Nebenerwerbs willen einen dürftigen oder gelegentlichen Hausierhandel treiben. Die wenigen Angaben dieser Art, welche mir zuteil geworden sind, konstatieren durchschnittlich einen Verdienst von 25—30 Prozent, in einigen Fällen auch nur 15 Prozent (Lebensmittel, Gemüse) oder 10 Prozent (Rosenkränze und Zinnwaren in Amöneburg).

Für die vom Meißner aus so viel vertriebenen gedörrten und geschälten Birnen stellt sich je nach der Qualität der Einkaufspreis auf 20—40 Pf. pro Pfund, für ungeschälte auf 10—16 Pf.; verdient werden am Pfund fünf bis zehn Pfennig. Beim Aufsuchen von Bestellungen auf Frankenhainer Schmelztiegel mag sich der Umsatz im einzelnen auf etwa 2000 Mark belaufen, der Verdienst auf mindestens 15 Prozent.

Nur für Sämereien soll nach Angaben aus Waldkappel ein enormer Nutzen, bis zu mehreren 100 Prozent, genommen werden.

Wie hoch sich unter diesen Verhältnissen der Jahresverdienst des Händlers stellt, hängt natürlich ganz von dem Umfange des Betriebs ab. Oft beträgt — selbstverständlich nur dort, wo im Nebenberuf hausiert wird, — der ganze Umsatz kaum ein paar hundert Mark. An Manufakturwaren wird z. B. von dem Händler in Grebenstein für 3000—4000 Mark jährlich verkauft: bei einem Verdienst von 30 Prozent würde sich hier ein Nettogewinn von 900—1200 Mark ergeben. Die erwähnte Fuldaer Firma konnte aus dem Tagebuch des oben unter 3 charakterisierten Hausierers ersehen, daß er täglich von 2,50 Mark bis zu 12 Mark, im Durchschnitt gegen 5 Mark Verdienst hatte.

Davon werden in manchen Fällen allerdings noch die Spesen abzurechnen sein. Sie sind für denjenigen Teil der Hausierer, der seinen Absatz auf die Umgegend seines Wohnorts beschränkt und abends regelmäßig heimkehrt, sehr gering; die Leute nehmen einige Lebensmittel mit und geben nur für eine Erfrischung gelegentlich 10 oder 20 Pfennig aus. Bei weiteren mit Übernachtung verbundenen Reisen belaufen sich die Unkosten auf 1 Mark bis 1,50 Mark, unter Umständen auf 2 Mark pro Tag und Person (ausschließlich der Bahnfahrt), bei Mitführung von Fuhrwerk aber auf drei bis vier Mark. Durchweg wird die Lebensweise der Hausierer als nüchtern und solide bezeichnet.

Nur Schwindler lassen mehr darauf gehen, weil ihnen daran liegt, sich ein Ansehen zu geben. Sie kommen nur gelegentlich in eine Gegend und haben ein begreifliches Interesse daran, nach Abschluß einiger Geschäfte so schnell als möglich zu verschwinden. Die weitaus meisten Betrügereien kommen in Manufakturwaren vor; ich glaube sogar, daß eine Untersuchung des Hausierwesens nach dieser Richtung hin ganz auf diesen Handelszweig beschränkt werden könnte. Der Grund hiefür liegt darin, daß der von vornherein auf Betrug ausgehende Händler eben Manufakturwaren bevorzugt, weil der Schein dabei am meisten täuscht. Speciell Buckskin ist in den meisten Fällen Schund, ehrliche Händler pflegen in diesem Artikel nur Muster mitzuführen. Kaum glaublich ist es, auf was für plumpe Schwindeleien ein Teil des Publikums immer wieder hereinfällt. Da wird z. B. der Stoff doppelt gelegt und ein Stück von 6 Ellen für 12 Ellen verkauft; zu verblüffend billigen Preisen bietet der Hausierer Lockmittel (Handtücher, Tischdecken) an, führt aber nur Muster bei sich und nimmt Bestellungen entgegen; sind diese erfolgt, so rückt er noch wie beiläufig mit einer Partie Buckskin heraus, die gleich abgelassen werden kann, aber auch sofort bezahlt werden muß. Der durch den ersten anscheinend günstigen Handel kirre gemachte Käufer geht darauf ein und behält den Schund, die bestellte Ware

aber kommt nicht und die Adresse des Händlers ist gefälscht. Vorgefordert wird das Vier- bis Fünffache dessen, wofür die oft ganz wertlose Ware später gelassen wird. Mit erlogenen Grüßen von vornehmen Leuten wird der Eitelkeit geschmeichelt, mit Erzählungen von Not und Konkursen Mitleid und Habgier rege gemacht. Eine hübsche Specialität ist auch der Handel mit „angeschmutzten" Waren. In Wanfried kam eines Tages ein Hausierer in eine Kneipe, zeigte jammernd ein Stück Leinen, das ihm in den Straßenschmutz gefallen sei und bot es zu einem „ermäßigten" Preise an; ein Gast kaufte es. Hinterdrein stellte sich heraus, daß der Mann dasselbe Manöver noch in fünf anderen Wirtschaften am Orte mit Erfolg gemacht hatte.

Es ist nun allerdings richtig, daß Leute, die gegen solchen Unfug sich nicht selber zu schützen wissen, überhaupt keinen Schutz verdienen. Aber es ist auch nicht zu verkennen, daß die Hausiererei sehr häufig eine große Belästigung des Publikums bedeutet. Besonders auf den Dörfern, wo selten Polizei zur Hand ist, und zumal, wenn nur Frauen im Hause angetroffen werden, sind die Händler oft kaum zu entfernen, und die hausierenden Weiber benehmen sich meistens am frechsten. Redensarten wie: „Nun passen Sie aber mal auf, was Ihnen passieren kann!" in Verbindung mit einer direkt drohenden Haltung sind bisweilen die Antwort auf eine etwas energische Aufforderung, das Haus zu verlassen. Ein derartiges unverschämtes Verhalten wird allerdings meistens nur bei den fluktuierend auftretenden, zweifelhaften Elementen unter den Hausierern beobachtet.

In sittlicher Beziehung giebt dagegen das Wandergewerbe wohl nur selten zu Bedenken Anlaß. Nur wenn jüngere weibliche Personen dabei angetroffen werden (besonders, wie mir ein Fall berichtet wurde, wenn der Warenvorrat kaum den Wert von 1,50 Mark erreicht!), ist der Sache nicht recht zu trauen. Bisweilen ist das Hausieren nur ein Vorwand für Bettelei. Auch als socialdemokratische Agitatoren sollen sich die Hausierer vielfach bethätigen. Alles in allem habe ich aber nach dieser Richtung hin nichts finden können, was als charakteristisch für das Wandergewerbe als solches gelten könnte.

E. Schlußbemerkung.

Wir sahen, daß in einigen Gegenden des hier behandelten Untersuchungsgebietes das Wandergewerbe im Interesse des allgemeinen wirtschaftlichen Gedeihens der Bevölkerung, sowie wegen seiner Vorzüge für den Absatz von Landesprodukten vorläufig noch nicht entbehrt werden kann, daß es andererseits aber auch mancher persönlich erschwerten Existenz eine Stütze zu verleihen vermag.

Wir stellten weiter fest, daß hinsichtlich der Beschaffung ihres hauswirtschaftlichen Bedarfs die Bevölkerung des Untersuchungsgebiets nicht auf den Hausierhandel angewiesen ist, daß vielmehr der seßhafte Handels- und Gewerbestand nicht nur allen Anforderungen völlig entsprechen kann, sondern auch die Konkurrenz des Wandergewerbes stellenweise schwer empfindet.

Von einem allgemeinen durch das Wandergewerbe verursachten Schaden darf keinenfalls gesprochen werden. Bei diesbezüglichen Untersuchungen, besonders aber bei etwaigen gesetzlichen Maßnahmen, müssen vielmehr die Interessen sowohl der ausübenden wie der geschädigten Kreise berücksichtigt werden. Einzelne Mißstände würden sich unbedingt beseitigen lassen; zu erwägen, *wie* das geschehen kann, ist nicht der Zweck dieser Studie.

IV.

Westliches Deutschland.

6. Der sauerländische Hausierhandel.

Von W. Schwarze, Amtsgerichtsrat in Rüthen (Westf.)
und Mitglied des Deutschen Reichstages.

1. Allgemeines über das Sauerland und seinen Hausierhandel.

Die socialpolitischen Bestrebungen, den Mittelstand zu heben, sind im Laufe der Zeit zu immer größerer Ausdehnung angewachsen und haben mehr oder minder alle Klassen der Bevölkerung ergriffen. Wohl bei keiner der angeregten Fragen ist von allen Seiten so lebhaft agitiert worden, als bei der Frage der Beschränkung des Detailreisens und des Hausierhandels, die bei der Beratung der Novelle zur Gewerbeordnung im Reichstage brennend geworden war. Bezeichnend für das Hin- und Herwogen des Kampfes in dieser Frage ist die Thatsache, daß 7 namentliche Abstimmungen notwendig waren, um das Gesetz vom 12. Juni 1896 zustande zu bringen, obwohl dieses Gesetz gar nicht so sehr die bisherigen Bedingungen des Detailreisens und des Hausierens verändert hat. In diesem parlamentarischen Kampfe, der durch zahllose Petitionen für und wider stets neue Nahrung erhielt, sind bezüglich des Hausierhandels die größten Gegensätze in den Anschauungen der Parteien sowohl, als auch der Mitglieder der Parteien unter einander zu Tage getreten. Während die Einen den Hausierhandel für eine Notwendigkeit erklärten, um die Bedürfnisse des platten Landes zu befriedigen und weiter einer erheblichen Anzahl Armer und Bedürftiger den Lebensunterhalt zu gewähren, erblickten die Andern darin einen großen Übelstand, weil der Hausierhandel das ständige Gewerbe schädige, zu Lug, Betrug und Bettelei führe und deshalb mit allen Mitteln zu bekämpfen sei. Aber auch hier, wie überall, dürften diejenigen Recht behalten, welche die goldene Mittelstraße wandern und den Standpunkt vertreten: der Hausierhandel ist existenzberechtigt, soweit er einem berechtigten Bedürfnisse, sei es auf Seiten

der Hausierer, sei es auf Seiten des kaufenden Publikums, entspricht; er ist nicht existenzberechtigt, soweit er mit Lug und Trug arbeitet, soweit er dazu dient, das Vagabundentum des Hausierers zu verschleiern, soweit seine Ausübung die Genußsucht und den unnützen Aufwand befördert und soweit er endlich en gros durch Wagenbetrieb bezw. ausgedehnten Gehilfenbetrieb geeignet ist, dem stehenden Gewerbe das Wasser abzugraben. Auf diesen vermittelnden Standpunkt muß sich jeder stellen, der sich nicht, lediglich um den Mittelstand zu heben, dem Gefühle der Gerechtigkeit und den thatsächlichen Verhältnissen entziehen will. Schutz dem Mittelstande, aber auch Schutz dem Schwachen, den berechtigten Hausierern. Daß man nun berechtigt ist, von einem Stande der Hausierer und von der Existenzberechtigung derselben zu sprechen, das beweist zur Evidenz der Hausierhandel der „Sauerländer.“

„Sauerländer“ „Sauerland“ das sind für viele Leser unbekannte Begriffe, obwohl sie vielleicht schon oft von einem „Sauerländer“, im Norden und Osten Deutschlands auch „Westfälinger“ genannt, gekauft haben, und obwohl das „Sauerland“ eine Perle der deutschen Lande ist, wohl wert, nähere Bekanntschaft damit zu machen. Im Südwesten Westfalens zwischen Rhein und Lippe liegt das Rothhaar-Gebirge, ein Gebirgsstock, in dem Ruhr, Sieg, Eder und Lenne entspringen, der bis nahe 3000 Fuß Höhe erreicht und fast bis zu seinen höchsten Gipfeln bewohnt ist, so daß sich bei 2146 Fuß Höhe noch ein größeres Städtchen „Winterberg“ befindet, welches den Mittelpunkt des sauerländischen Hausierhandels bildet. Dieses Gebirge mit seinen nördlichen Ausläufern bildet das „Sauerland“, wie andere meinen, das „Süderland“ d. h. den südlichsten Teil Westfalens. Dem kalten kulturarmen Boden können die Bewohner nicht Nahrungsmittel in genügender Menge zum eigenen Unterhalte, geschweige denn zum Export abgewinnen. Es wächst nur Hafer gut, weshalb das Ländchen auch „Haferspanien“ genannt wird. An Weizenbau ist gar nicht zu denken; auch Roggen und Kartoffeln geraten selten gut, kein Wunder daher, daß die Bewohner des rauhen Gebirges bei den langen und rauhen Wintern schon früh an andere Erwerbszweige denken mußten, um des Lebens Notdurft zu befriedigen. Neben Köhlerei und Frachtfuhrhandel, die beide bereits im Strome der Zeit vergangen sind, verfiel man schon in alter Zeit auf den Hausierhandel. So heißt es im Sauerlande, um das Alter des sauerländischen Hausierhandels drastisch zu bezeichnen, der Pfarrer Quick zu Winterberg habe aus den Winterberger Kirchenbüchern nachgewiesen, daß Christoph Columbus, als er Amerika entdeckte, schon Winterberger Hausierer dort angetroffen habe, welche Galanterie-Waren an die Indianer verkauften.

Neben dem eigentlichen „sauerländischen“ Hausierhandel hat sich in der

letzten Zeit ein Hausierhandel entwickelt, der Erzeugnisse der Hausindustrie im engeren Gebiete absetzt, während der sauerländische Handel über die Grenzen Deutschlands hinausgeht und Waren, die von Fabrikanten und Grossisten erworben werden, vertreibt. Der „sauerländische" Hausierhandel wird vorzugsweise in Winterberg und Umgegend betrieben, während der Handel mit Erzeugnissen der Hausindustrie, als hölzernen Löffeln, Krahnen, Näpfen, Butterformen u. s. w. in den Gemeinden Alt- und Neu-Astenberg, Nordenau, Lenneplätze, Oberkirchen u. s. w. betrieben wird. Der „sauerländische" Hausierer dünkt sich den andern gegenüber als der Überlegenere, und der Erfolg giebt ihm auch Recht dazu.

Wenn wir uns nun mit dem eigentlichen sauerländischen Hausierhandel beschäftigen, dann tritt uns zunächst die auffallende Thatsache entgegen, daß dieser Handel von Jahr zu Jahr abnimmt. Das liegt wohl zum großen Teil darin begründet, daß das Absatzgebiet desselben mehr und mehr von Eisenbahnen aufgeschlossen wird, und daß sich in Folge davon überall auf dem Lande stehende Geschäfte gründen, welche jetzt die Waren vertreiben, bezüglich deren früher der sauerländische Hausierer das Monopol hatte. Der sauerländische Hausierer hat stets einen ein für allemal bestimmten Bezirk mit einer festen Kundschaft, welche er je nach Größe des Bezirkes zwei- bis viermal besucht, und welche ihre Bedürfnisse in Kleinwaren nur bei dem Hausierer deckt und alle Ankäufe in dem Artikel des Hausierers, soweit es eben möglich ist, bis zu dessen Besuch zurückstellt. Der Norden, der Osten und die Mitte Deutschlands, Dänemark und Holland sind seine Domänen. In Posen, Ostpreußen, Westpreußen, Pommern, Sachsen, Thüringen, überall trifft man die sauerländischen Hausierer, welche an einem bestimmten Platze ihre Niederlage haben und von dort gleichsam wie von einer Handelsniederlassung aus ihren Handel in größerem oder geringerem Umfange betreiben. Eine kurze Zeit im Jahre, in der Regel gegen Pfingsten, kehren sie in die Heimat zurück, um ihren Familienpflichten nachzukommen und sich von der schweren Arbeit des Geschäfts zu erholen. Mit schwer gefüllter Geldtasche kehren sie heim und führen je nachdem sie haushälterisch angelegt sind, ein mehr oder minder vergnügtes Leben, um sich für die Strapazen der Vorzeit zu entschädigen und neue Kräfte für das nächste Geschäftsjahr zu sammeln. Der Beruf des sauerländischen Hausierers ist wahrlich kein leichter. Mit einem Kasten von ca. 150 Pfund, von Dorf zu Dorf, zieht er von Haus zu Haus. Dabei gönnt er sich nur eine sparsame Verpflegung auf der Reise, und so ist es dann leicht erklärlich, daß der Aufenthalt in der Heimat als eine Art Erholungsurlaub angesehen wird, der redlich verdient ist.

Der Umstand, daß der sauerländische Hausierer einen festen Bezirk, eine feste Kundschaft und eine bestimmte Warenniederlage hat, ist von einer sehr großen Bedeutung für ihn gewesen, indem eine große Menge Hausierer sich in ihren Revieren fest angesiedelt haben, und zum Teil ganz bedeutende Kaufleute geworden sind. So findet man fast überall in großen Städten, in Kopenhagen, Amsterdam, London, Berlin, Aachen, Trier, Köln, Elberfeld, Essen, Düsseldorf, Dortmund u. s. w., u. s. w. Geschäfte, deren Besitzer oder Vorbesitzer sauerländische Hausierer waren. In dem kleinen Städtchen Fredeburg mit noch nicht 2000 Seelen sind 80 auswärtige Geschäfte früherer Fredeburger bekannt und aus dem kleinen Örtchen Grönebach, welches ganz auf den Hausierhandel angewiesen ist, haben sich in den letzten 30 Jahren ca. 20 Hausierer als Kaufleute in den östlichen Provinzen Preußens angesiedelt. Diese Thatsache wird dann weiter Grund mit gewesen sein, daß die Zahl der sauerländischen Hausierer in der Abnahme begriffen ist. Dazu hat ja auch, wie bereits bemerkt, der Umstand beigetragen, daß das alljährlich fortschreitende Aufschließen des platten Landes durch Eisenbahnen und Chausseen den Hausierhandel beseitigt, da die Niederlassung von stehenden Geschäften auch in den kleinsten Dörfern das Hausieren entbehrlich macht. Eine Thatsache ist es, daß in dem Steuerbezirk Medebach die Zahl der Hausierer von 588 im Jahre 1880 auf 520 im Jahre 1890 gesunken ist, daß also hier, wo die sauerländischen Hausierer am zahlreichsten waren, eine Abnahme um mehr als 10 Prozent in zehn Jahren eingetreten ist. Diese Abnahme wird unseres Erachtens noch größer werden, wenn erst einmal das Sauerland durch Eisenbahnen aufgeschlossen ist und so die Industrie, für die es ein großes Feld im Sauerlande giebt, ihren Einzug hält. Die vermehrte Arbeitsgelegenheit wird einen weiteren Grund des Niederganges des sauerländischen Hausierhandels abgeben und so erscheint es als sehr wahrscheinlich, daß nach 50 Jahren von dem althergebrachten sauerländischen Hausierhandel nur noch kärgliche Reste vorhanden sein werden.

Nachdem wir dieses im allgemeinen vorausgeschickt haben, wollen wir in eine Erörterung der einzelnen besonders interessierenden Punkte eintreten und zwar:

2. Die Hausierer in socialpolitischer Beziehung.

1. Es beschäftigen sich mit dem eigentlichen sauerländischen Hausierhandel nur männliche Personen und zwar jeden Alters, von 14 Jahren bis hinauf zu 70 und mehr Jahren. Der Handel vererbt sich vom Vater auf den Sohn, und es giebt Familien, in denen jedes männliche Mitglied

Hausierer ist. Nach der Entlassung aus der Schule geht der Sohn mit dem Vater auf den Handel; wachsen jüngere Söhne heran, dann macht sich der Ältere selbständig, und der Jüngere tritt in die Stelle des Älteren als Gehilfe des Vaters ein, dessen Handelsbezirk er beim Ableben des Vaters, oder wenn derselbe sich schon früher zurückzieht, was jedoch selten geschieht, mit der Verpflichtung übernimmt, die Familie, soweit sie sich nicht selbst unterhalten kann, zu ernähren. Die größte Mehrzahl der Hausierer ist verheiratet und hat Familie, die sie im Jahre je nach der Entfernung ihres Handelsbezirkes von der Heimat mehr oder weniger oft besuchen. Die sauerländischen Hausierer sind in überwiegender Anzahl, namentlich soweit sie aus den Kreisen Brilon und Meschede kommen, katholisch, soweit sie im Kreise Berleburg ansässig sind, evangelisch. Die Muttersprache ist bez. der Hausierer aus dem Kreise Brilon und Meschede das Niederdeutsche und das Hochdeutsche, bez. der Hausierer des Kreises Berleburg das Hochdeutsche. Das Hochdeutsche beherrschen die Kinder in der Regel schon vor ihrem Eintritt in die Schule, was man sonst von rein ackerbautreibenden Orten der Kreise Meschede und Brilon nicht behaupten kann. Neben der Muttersprache hat sich im Verkehr der Hausierer untereinander von altersher eine eigene Geschäftssprache, deutsch mit jüdischen und rotwälschen Ausdrücken, deren Gebrauch jedoch in der letzten Zeit ganz erheblich abgenommen hat, eingebürgert. Gebrechen kommen bei den sauerländischen Hausierern nicht vor; im Gegenteil, sie sind ein außerordentlich kräftiger Menschenschlag, worin Leute von 180 ctm. keine Abnormität sind. Gebrechliche und krüppelhafte Leute eignen sich überhaupt nicht zum Gewerbebetrieb nach sauerländischer Art, da der Hausierer Tag für Tag, von Dorf zu Dorf, von Haus zu Haus einen Kasten von 120 bis 180 Pfund Gewicht zu tragen hat.

2. Es giebt unter den sauerländischen Hausierern eine ganze Anzahl gutsituierter, nach sauerländischen Begriffen, wo ein Vermögen von 30 000 Mk. seinen Besitzer schon als reich gelten läßt, sogar reicher Leute. Trotz erworbenen Vermögens bleiben aber die Hausierer in der Regel bei ihrem Handel und setzen sich nicht in Ruhe oder betreiben die Landwirtschaft allein; vielmehr scheint ihnen das Handeln zur zweiten Natur geworden zu sein. Wohl verstehen sie sich dazu, seßhafte Kaufleute zu werden, selten aber übernehmen sie in der Heimat ein Handwerk oder andere Beschäftigung. Fast jeder Hausierer hat eigenes Haus, eine Anzahl Morgen Grundbesitz und eine, diesem entsprechende, Viehhaltung. Die Zahl der Kinder entspricht den allgemeinen Verhältnissen und steht eher noch über als unter dem allgemeinen Durchschnitt. Zu den Kindern kommen in der Regel noch ältere Familien-

angehörige, so daß man wohl die Zahl der zu ernährenden Familienmitglieder auf 5—6 Personen beziffern darf.

3. Jeder Hausierer ist mehr oder weniger Landwirt. Die Landwirtschaft wird aber nicht von ihm selbst, vielmehr regelmäßig von dem weiblichen Teile der Familie und älteren Familienangehörigen betrieben, selten mit eigenem Gespann (Kühen), in der Regel durch fremdes Gespann. Für die im Dorfe bleibenden kleineren Landwirte bildet nämlich die Beackerung der Grundstücke der Hausierer eine nicht unbedeutende Nebeneinnahme und trägt mit dazu bei, diesen die Existenzmöglichkeit zu gewähren. Die Erträge der Landwirtschaft reichen regelmäßig nicht aus, die Familie zu ernähren um alle Lebensbedürfnisse zu bestreiten, so daß der Hausierhandel selbst zur Existenz der Familie notwendig ist. Diese glückliche Verbindung des Hausierhandels mit der Landwirtschaft hat aber zur Folge, daß der Hausierer sich von den jährlichen Erträgnissen seines Handels einen Teil zurücklegen kann, und daß er, wenn er Sinn zur Sparsamkeit hat, am Abend seines Lebens nach landläufigen Begriffen ein wohlhabender Mann geworden ist. Einzelne Hausierer haben auch wohl einen kleinen Kramladen, der ebenfalls vom weiblichen Teile der Familie mit versehen wird.

4. Die Hausierer sind, wie bereits wiederholt bemerkt, fast das ganze Jahr hindurch auf Reisen. Eine allgemeine Ruhepause, man könnte sie ganz gut Ferien nennen, tritt in den Monaten Juni bis September ein. In dieser Zeit widmet sich der Hausierer seiner Familie und trifft zugleich die Vorbereitungen für das nächste Geschäftsjahr, macht Bestellungen, zahlt seine Schulden u. s. w. Diese Zeit der Ruhe fällt in der Regel mit der Zeit der Ernte in dem Geschäftsbezirke des Hausierers zusammen. Es lohnt sich dann der Handel nicht, da dann die Landwirte, die besten Kunden des Hausierers, zu sehr mit der Ernte beschäftigt sind und zum Kaufen keine Zeit haben. Dabei findet dann auch mancher Hausierer Gelegenheit, einen Teil seiner Ernte und namentlich das Heu und den Roggen miteinzubringen; die Hafer- und Kartoffelernten finden erst im September und Oktober statt, in welcher Zeit sich der Hausierer schon wieder auf Reisen befindet. In der Hauptsache wird die Ruhezeit benutzt, um sich zu erholen und die Haupteinkäufe für das nächste Jahr zu machen. Der eine Händler geht zum andern, um ihn zu begrüßen, dabei kommt dann überall ein Willkommen-Trunk, auch wohl ein Frühstück auf den Tisch. In den Wirtshäusern geht es hoch her. Da wird gekegelt, Karten gespielt und getrunken, jedoch nur Bier und Branntwein, so daß die gefüllte Geldkatze nicht allzu stark erleichtert wird und immer noch ein Überschuß verbleibt. Ist die Zeit der Stärkung und der Ruhe vorüber, dann geht es wieder 9 bis 10 Monate, zuweilen ohne jede

Unterbrechung hinaus in die Welt, hinaus zu harter Arbeit, zu schwerer Mühe und zur Entsagung.

5. Als Vorwand zum Betteln wird der sauerländische Hausierhandel nicht benutzt. Gehört ja doch schon zur ersten kompleten Ausrüstung ein so bedeutendes Kapital, wie es Leute, die des Bettelns halber Gewerbescheine lösen, nicht zu besitzen pflegen. Allerdings sind in der letzten Zeit auch im Sauerlande Hausierer der letzteren Art aufgetaucht, die mit einem Korb unter dem Arm und Kleinigkeiten darin als Zwirn, Streichhölzern, Nähnadeln u. s. w. umherziehen und die Leute direkt oder indirekt anbetteln. Diese bilden, wie wohl überall, eine lokale Landplage, die eine Beschränkung des Hausierhandels in dieser Beziehung zur Notwendigkeit macht. Sodann haben sich noch in einzelnen Gemeinden des Sauerlandes Korbflechter und Schirmflicker niedergelassen, beispielsweise in Cobbenrode, Kreis Meschede, die ihr Wandergewerbe zum Vorwande für das sommerliche Vagabundieren machen. Endlich giebt es auch noch im Kreise Berleburg Zigeunerniederlassungen, aus denen die Bewohner nach Art ihrer Stammesgenossen im Sommer als Kesselflicker u. s. w. die Umgegend durchziehen und das Land brandschatzen.

3. Die Hausierer in wirtschaftlicher Beziehung.

1. Es werden von den sauerländischen Hausierern vertrieben Stahl-, Eisen-, Kurz-, Woll-, Galanterie-, Leder-, Phantasie-, Tricot-, Holzwaren, Wachstuch und Rouleaux, also im großen und ganzen nur Waren, die dem alltäglichen Bedarf, nicht dagegen Waren, die dem Luxus und der Genußsucht dienen. Es entspricht dieses auch den thatsächlichen Verhältnissen des sauerländischen Hausierhandels. Wer als Hausierer gezwungen ist, jahraus, jahrein an derselben Stelle wiederholt aufzutreten, um zu verkaufen, der muß Artikel führen, die auf die Bedürfnisse der betreffenden Gegend berechnet sind. Denn nur dadurch, daß der Hausierer sich dem Geschmack und den Gewohnheiten seiner Kunden anpaßt, ihren Wünschen zusagende Waren vertreibt, sichert er sich einen festen Absatz. Nur so ist es zu erklären, daß seine Kunden auch mit der Anschaffung notwendiger Gegenstände zögern, bis der sauerländische Hausierer sie besucht. Der Hausierer wird in seinem Bezirke zu einem Geschäftsfreund seiner Kunden, und ebenso, wie man in der Stadt seine Bedürfnisse bei einem bestimmten Geschäftsmanne zu befriedigen pflegt, gewöhnt man sich auf dem Lande daran, bei dem stets wiederkehrenden sauerländischen Hausierer einzukaufen. Derselbe muß deshalb alle kleineren Gegenstände, die im Haushalt notwendig sind, bei sich führen, so daß sein

Kasten einem kleinen Laden gleicht. Nähnadeln, Stecknadeln, Fingerhüte, Scheren, Messer, Korkzieher, Zwirn, Seide, Wolle in allen Farben, Seife, Hosenträger, wollene Unterkleider, Knöpfe, Kragen, Manschetten u. s. w., u. s. w., alle diese Gegenstände muß er in Auswahl bei sich führen und so kommt es dann, daß bei Ankunft des Hausierers alles im Hause zusammenströmt, daß er an Alt und Jung, an Herrschaft und Gesinde, an Reich und Arm verkauft und überall beliebt ist.

2. Aus diesem Grunde kann auch der sauerländische Hausierer keine Schundwaren in seinem Gewerbe gebrauchen, da er dann wohl einmal Geschäfte machen, das nächste Mal aber verschlossene Thüren finden würde. Die Waren werden von dem Hausierer zum Teil aus Engros-Geschäften, zum Teil direkt aus der Fabrik entnommen.

3. Die Waren werden teils gegen Barzahlung, teils gegen Kredit gekauft. Das Verhältnis zwischen Hausierern und Verkäufern ist dasselbe, wie zwischen dem Kaufmann und dem Grossisten bezw. Fabrikanten. Ein festes Verhältnis zwischen Lieferanten und Käufer besteht nur dort, wo eine gute Bedienung und gegenseitiges Vertrauen besteht. Es kommt sehr selten vor, daß ein Hausierer in einem solchen Schuldverhältnisse zu seinem Lieferanten steht, daß er dessen Ware, einerlei ob gut oder schlecht, nehmen muß; vielmehr ist lediglich das Verhältnis von Angebot und Nachfrage zwischen den Interessenten entscheidend. Am klarsten zeigt sich dieses darin, daß im Hochsommer in der Zeit, wo die Hausierer sich zu Hause befinden, eine große Menge Geschäftsreisender das Sauerland bereist und Kundschaft bei den Hausierern sucht, ja daß sich sogar in Winterberg, im Mittelpunkte des sauerländischen Hausierhandels, eine Art Messe herausgebildet hat, bei welcher den Hausierern an Ort und Stelle die Auswahl der Waren geboten wird, während sonst doch bei Messen die Käufer von weither zureisen müssen, um die Auswahl der anzukaufenden Waren zu treffen. Auch hieran kann man wieder deutlich erkennen, daß der sauerländische Hausierhandel in jeder Beziehung ein reeller ist, daß er ebenso berechtigt wie alt ist, und daß, bevor nicht den darauf angewiesenen Gemeinden andere Erwerbszweige geboten werden, derselbe nicht beeinträchtigt werden darf.

4. Die Waren werden von den Hausierern in ziemlich großen, dem jährlichen Umsatz entsprechenden, Mengen bezogen. Ältere, gutsituirete Hausierer bestellen ihren Gesamtbedarf, so weit er sich vorläufig überschlagen läßt, auf einmal, und lassen die Zusendung allmählich erfolgen; sie kaufen nachträglich nur die Artikel, die ihnen ausgegangen sind, oder bez. deren sich ein neues Bedürfnis in ihrem Absatzgebiete herausgebildet hat. Der Kredit wird gewöhnlich als dreimonatlicher gewährt und verlangt.

Der Umsatz ist ein ziemlich großer. Umsätze von 15 000 bis 20 000 Mk. und darüber sind nichts seltenes.

5. Die sauerländischen Hausierer handeln in der Regel für eigene Rechnung. Lohnhausiererei war früher, abgesehen davon, daß Familienmitglieder als Gehilfen mitgingen, ganz unbekannt; es scheint aber, als ob sie hier und da in neuester Zeit auch in den sauerländischen Hausierhandel Eingang finden solle, da sich manche Hausierer für ihr Geschäft einen Wagen zulegen, um nicht mehr wie früher, den schweren Kasten zu schleppen.

6. Die Mehrzahl der Hausierer hat keine Hilfspersonen und es ist selten, daß fremde Personen als Träger engagiert werden. Die Söhne dagegen und jüngeren Brüder werden als Träger mitgenommen, müssen aber, sobald sie in ein reiferes Alter kommen, auch am Handel selbst sich beteiligen, bis sie im stande sind, den Handel selbständig zu betreiben. Dieselben erhalten für ihre Dienstleistung keine Entschädigung. Werden fremde Personen als Träger engagiert, so erhalten sie neben der freien Verpflegung einen bestimmten Lohn, niemals Anteil an dem Ertrage des Handels. Die letztere Lohnvereinbarung wäre ja auch schwierig, ja geradezu unmöglich, da bei der Mannigfaltigkeit der geführten Artikel und der Verschiedenartigkeit der Preise eine tägliche Gewinnberechnung sich von selbst verbietet.

7. Die Hausierer begeben sich von ihrer Heimat per Bahn bezw. Post in ihren Handelsbezirk. Den Handel selbst betreiben sie zu Fuß und befördern ihre Waren selbst. In der Regel haben sie ihre Waren in hohen Kästen mit verschiedenen Einsätzen und Auszügen. Auf den Kästen haben sie noch eine Schicht leichter Wollwaren, Strümpfe, Leibwäsche und ähnliche Gegenstände, welche mittelst Überzüge von Leder und Gummi wasserdicht gehalten werden. Diese weit über 100 Pfund bis zu 200 Pfund schwere Last wird von Dorf zu Dorf, von Haus zu Haus befördert, und so in schwerer Arbeit der tägliche Verzehr und ein geringer Überschuß verdient. In jüngster Zeit haben aber, wie bereits vorhin schon bemerkt ist, einzelne Hausierer angefangen, sich ein eigenes Fuhrwerk zuzulegen, weil das Gewicht der zu führenden vielen Artikel bei den stets wachsenden Bedürfnissen der Neuzeit und dem steigenden Verlangen nach immer größerer Auswahl stets schwerer wird und nicht mehr mittelst eigener Kraft bewältigt werden kann.

8. Der Aufenthalt in den einzelnen Dörfern und kleineren Landstädten ist je nach Größe derselben und der Zahl der Kunden verschieden. Einen, auch wohl zwei Tage und länger hält sich der Hausierer an den einzelnen Orten auf. Früher logierte der Hausierer oft in einem Privathause gratis;

in der letzten Zeit sind aber auch die Bedürfnisse bei den Hausierern gestiegen und sucht er deshalb jetzt die Gasthäuser auf, in der Regel sogar bessere billige, da er in der Herberge, welche Vagabunden und alles aufnimmt, nur über Nacht bleibt, wenn er nicht anders kann. Trotzdem sind die Kosten und Auslagen desselben sehr niedrig, da er überall ein alter Bekannter ist, dem die billigsten Preise berechnet werden. Mit 2—3 Mark pro Tag kommt er aus. Weitere Auslagen, da er sich und seine Waren selbst befördert, hat er nicht, und so darf man wohl sagen, daß ihm das tägliche Brot und der tägliche Unterhalt nicht mehr kostet, als dem angesessenen Kaufmann, welcher für seine Person mindestens dieselben Auslagen pro Tag hat.

9. Der Verkauf der Waren erfolgt nur gegen bar bei festen Preisen. Hier und da, namentlich bei weniger fester Kundschaft, mag es wohl vorkommen, daß der Hausierer vorschlägt; die Regel aber ist, daß er sich nichts abhandeln läßt.

10. Der Gewinn läßt sich im einzelnen nicht berechnen, da bei Gegenständen geringen Wertes als Zwirn, Stecknadeln u. s. w. bis zu 100 Prozent, bei solchen größeren Wertes als Messern, Unterkleidern &c. 15 bis 30 Prozent Nutzen genommen wird, eine feste Norm, auch eine feste Usance, nicht besteht. Es wird wohl im allgemeinen ebenso sein, wie in stehenden Geschäften. Jeder Hausierer kennt den Einkaufspreis seiner Waren, seine täglichen Auslagen und die ungefähre tägliche Einnahme. Hiernach bildet er sich einen Überschlag, wieviel er für jeden einzelnen Artikel zu nehmen hat, daß ihm nach Abzug seiner Auslagen und des Kaufpreises noch ein gewisser Überschuß pro Tag verbleibt. Eine Berechnung aufzustellen, die Anspruch auf Genauigkeit machen könnte, ist unmöglich, da jeder Hausierer selbst befragt werden müßte. Derselbe würde aber auf eine solche Anfrage entweder gar keine Antwort erteilen, oder falsche Angaben machen, da niemand gern seine Geschäftsgeheimnisse, und dazu gehört namentlich die Preisfeststellung, preisgiebt.

11. Jeder Hausierer hat einen bestimmten Bezirk, der je nach der Größe und der Zahl der Kunden mehr oder weniger, oft mindestens zweimal im Jahr für die Sommer- und Wintersaison besucht wird.

12. Das von den sauerländischen Hausierern bereiste Handelsgebiet ist ein sehr großes, da jeder einen großen Bezirk hat und dieser Bezirk von den andern Hausierern nicht bereist wird. In Holland und Dänemark, in den Rheinlanden, in Westfalen, Hannover, Braunschweig, Holstein, Pommern, Westpreußen, Ostpreußen, Posen, Sachsen Provinz und Königreich, bis nach Schlesien hinein findet man sauerländische Hausierer. In der Regel bereisen

sie nur das Land und die kleineren Städte, weil hier die Geschäfte fehlen, welche die von ihnen geführten Artikel haben. Es liegt ja auch auf der Hand, daß dort, wo Bedürfnis und fehlendes Angebot vorhanden sind, die Geschäfte am Besten gehen, und daher kommt es denn auch, daß mit der Zunahme der stehenden Geschäfte in den kleinen Orten der sauerländische Hausierer mehr und mehr verschwindet.

13. Der sauerländische Hausierer verkauft, wie bereits wiederholt erwähnt, vorzugsweise auf dem Lande. Dabei geht er sowohl ins Herrenhaus wie in die kleinste Hütte, da er jedem etwas bieten kann. In den kleinen Städten sucht er in der Regel nur die besseren Häuser auf, da er hier in kürzester Zeit die größten Mengen absetzen kann und in den Häusern der geringeren Leute weniger Bedürfnis und noch weniger bares Geld ist.

14. Wie bei den stehenden Geschäften, so ist auch beim sauerländischen Hausierhandel der beste Absatz in der Zeit des Frühjahrs gegen Ostern und im Herbst vor Weihnachten. Da handelt es sich darum, die Bedürfnisse für Sommer und Winter anzuschaffen, als Strümpfe, Unterkleider, Wollsachen, Schlipse u. s. w. Aber auch in der übrigen Zeit ist der Absatz ein leidlicher, da der Hausierer eben allerlei verkauft und seine Kunden auch mit Deckung des Bedarfs an notwendigen Gegenständen, solange es eben möglich ist, bis zur Ankunft des Hausierers warten.

15. In den von sauerländischen Hausierern besuchten Orten sind die von diesen geführten Artikel entweder gar nicht oder nur zum Teil käuflich aus stehenden Geschäften zu haben. Der Handel ist ja ein althergebrachter, der sich den lokalen Bedürfnissen angepaßt hat. Die Frage nun, ob der sauerländische Hausierhandel mit den stehenden Geschäften der von ihm besuchten Orte konkurriert, läßt sich überhaupt nicht beantworten, da die Zahl der besuchten Orte eine überaus große ist, und der Hausierer eine Unmenge Artikel führt, so daß auch, wenn an den betreffenden Orten stehende Geschäfte sind, die ähnliche Artikel führen, der Hausierer immer noch eine Anzahl Gegenstände führen wird, welche in den stehenden Betrieben nicht erhältlich sind. Im großen und ganzen kann man wohl ruhig die Behauptung aufstellen: Der Hausierhandel macht nicht dem stehenden Gewerbebetriebe Konkurrenz, sondern letzterer treibt den Hausierhandel durch Neugründungen von Geschäften allmählich dem Untergange entgegen. Hat doch, wie schon bemerkt, der sauerländische Hausierhandel, den lokalen Bedürfnissen folgend, sich sein Handelsgebiet dort ausgesucht, wo stehende Geschäfte fehlten.

16. Danach kann unter keinen Umständen davon die Rede sein, daß der sauerländische Hausierhandel dem stehenden Betrieb einen ungehörigen

Wettbewerb mache; vielmehr liegt gerade der umgekehrte Fall vor. Der stehende Gewerbebetrieb dringt in die Handelsdomänen des Hausierers ein und hat diesen in vielen Fällen schon gezwungen, selbst den stehenden Gewerbebetrieb zu ergreifen und sich an einem der gutgelegenen Orte seines Handelsbezirkes niederzulassen. Der Hausierhandel trägt also sozusagen zur Hebung des Mittelstandes bei.

17. Der sauerländische Hausierhandel hat in den letzten Jahren zweifellos abgenommen. Wie schon angeführt, war im Steuerempfangsbezirk Medebach, wozu Winterberg und die größte Anzahl derjenigen Gemeinden des Kreises Brilon gehören, die auf den Hausierhandel angewiesen sind, die Zahl der erteilten Wandergewerbescheine von 588 im Jahre 1880 auf 520 im Jahre 1890 also um ca. 13 Prozent zurückgegangen. Diese Zahl hat sich zwar bis zum Jahre 1895 wieder um 5 auf 525 gehoben, allein es ist das wohl dem Umstande zuzuschreiben, daß in mehreren Gemeinden sich der lokale Handel mit groben Holzwaren, der Handel mit Lumpen, der Obsthandel, der Viehhandel und ähnliches mehr entwickelt hat. So sind z. B. von den an 59 Personen der Gemeinde Hesborn erteilten Wandergewerbescheinen 10 an Lumpensammler, darunter 9 an Frauen, von den in Winterberg erteilten 52 Wandergewerbescheinen 6 an Viehhändler, 2 an Orgelspieler, 1 an Lumpensammler erteilt, so daß man wohl berechtigt ist, auch für die Zeit von 1890 bis 1895 einen weiteren Rückgang des Hausierhandels festzustellen und die Prophezeihung auszusprechen, daß der althergebrachte gute sauerländische Hausierhandel in fünfzig Jahren verschwunden sein wird.

4. Statistischer Anhang.

Zum Schluß möge, um den ziffernmäßigen Nachweis zu erbringen, daß ohne den Hausierhandel die Bewohner des hochgelegenen Sauerlandes nicht existieren könnten, eine Statistik bezüglich derjenigen 13 Orte des Kreises Brilon aus dem Jahre 1895 folgen, in denen er die größte Ausdehnung gewonnen hat.

Laufende Nummer	Ort	Seelenzahl	Zahl der Hausierer	Bemerkungen
1	Hesborn	606	59	Davon handelten mit groben Holz- und Eisenwaren zusammen und einzeln 35 (darunter 1 Frau und 1 Mädchen), mit Wollwaren 3, mit Strickgarnen 4, mit Schreibmaterialien 1, mit Obst 2 (darunter 1 Frau), mit Sensen 4, mit Lumpensammeln 10 (darunter 9 Frauen).
2	Winterberg	1265	54	Es handeln mit Kram-, Stahl- und Wollwaren 30, mit Eisen- und Wollwaren 4, mit groben Eisen- und Stahlwaren 3, mit Blech- und Zinnwaren 6, mit Vieh 6, mit selbstverfertigten groben Bürstenwaren 1, dazu kommen 2 Orgelspieler, 1 Lumpensammler (Frau) und 1 Musikgesellschaft (5 Gehilfen).
3	Deifeld	370	15	Es handeln mit Woll- und Eisenwaren 4, mit Wachstuch und Stahlwaren 1, mit Holzkrahnen allein 1, mit Holzkrahnen und Stahlwaren 2, mit Wachstuch und Holzwaren 3, Wachstuch und Regenschirmen-, Wolle, Baumwolle und Leinen 4 (darunter 2 Frauen).
4	Referinghausen	260	15	Es handeln mit Woll- und Kurzwaren 8, mit Wachstuch und Wollwaren 3, mit Strickgarn 2, mit Regenschirmen 1, dazu kommt noch 1 Kammerjäger.
5	Grönebach	392	55	Es handeln mit Eisen-, Stahl-, Woll- und Galanteriewaren 47 (darunter 4 mit Fuhrwerk), mit Eisen- und Stahlwaren 5, mit Eisenwaren 2, mit Porzellanwaren 1 (mit Fuhrwerk)
6	Altastenberg	192	17	Es handeln mit groben Holz-, Eisen-, Stahl-, Woll-, Galanterie- und Fayencewaren 15 (4 davon ohne Wollwaren), mit Kram- und Wollwaren 1, mit Eisenwaren 1.
7	Hiltfeld	146	25	Es handeln mit Holz-, Eisen- und Wollwaren 14, mit Eisen- und Stahlwaren 10. Dazu kommt 1 Lumpensammler.
8	Niedersfeld	588	49	Es handeln mit Eisen- und Stahlwaren 35, mit Stahl-, Kurz- und Wollwaren 5 (darunter 1 mit Fuhrwerk), mit Stahlwaren 3, mit Woll- und Baumwollwaren 26 (darunter 1 mit Fuhrwerk), mit wollenen Decken 2, mit Wolle 1, mit fertiger Schuhware 1.
9	Silbach	390	39	Es handeln mit Eisen-, Stahl-, Wolle- und Kramwaren 26 (darunter 1 mit Fuhrwerk), mit Eisen- und Stahlwaren 13.
10	Assinghausen	595	19	Es handeln mit Eisenwaren 8, mit Manufakturwaren 5, mit Stahlwaren 1, mit Strickgarn 1, mit Wollwaren 1, mit Druckschriften 1. Dazu kommt 1 Lumpensammler (Frau) und 1 Viehverschneider.
11	Bruchhausen	730	22	Es handeln mit Kurz- und Wollwaren 7, mit Eisenwaren 5, mit Kram- und Stahlwaren 3, mit Wollwaren 2, mit Manufakturwaren 2, mit Kurzwaren 1, mit Kram- und Wollwaren 1, mit Sämereien 1.
12	Siedlinghausen	880	79	Es handeln mit Eisenwaren 71, mit Kurzwaren 3, mit Wollwaren 1, mit Woll- und Kurzwaren 1, mit Holzwaren 1, mit Druckschriften 1, mit Kramwaren und Obst 1.
13	Wiemeringhausen	471	20	Es handeln mit Woll- und Kurzwaren 9, mit Eisenwaren 8 (darunter 1 mit Fuhrwerk), mit Kurzwaren 1.

Diese Zahlen ergeben zur Evidenz, daß der sauerländische Hausierhandel noch auf eine Reihe von Jahren hin notwendig ist, um einer großen Zahl der Bewohner des Sauerlandes die Existenz zu geben. Rechnet man die Einwohnerzahl dieser 13 Orte und die Zahl der erteilten Wandergewerbescheine zusammen, so ergiebt sich die Summe von 468 Hausierern auf 7885 Einwohner. Rechnet man weiter auf jeden Hausierer eine zu ernährende Familie von 5 Personen, so sind von der Seelenzahl 7885 Personen 2340 auf den Hausierhandel angewiesen, also die sehr erhebliche Zahl von nahezu 30 Prozent der Bevölkerung. In einzelnen Gemeinden z. B. Grönebach, Hiltfeld und Siedlinghausen ist die Hälfte und mehr der Einwohnerschaft auf den Hausierhandel angewiesen. Das Schlußfacit dieser Betrachtung geht dahin: So lange nicht durch Aufschluß des Sauerlandes neue Erwerbszweige geschaffen werden, ist der sauerländische Hausierhandel nicht nur existenzberechtigt, sondern er muß noch mit allen zulässigen Mitteln gefördert werden, damit die Bevölkerung der auf ihn angewiesenen Orte lebensfähig bleibt.

---

7. Der Hausierhandel in dem linksrheinischen Teile des Regierungsbezirks Düsseldorf im Jahre 1895 und seine Entwicklung seit dem Jahre 1889.

Von **Paul Halfmann**, cand. cam. in Crefeld.

Einleitung: Die allgemeinen Verhältnisse des Bezirks und seine Stellung zum Hausierhandel.

Der linksrheinische Teil des Regierungsbezirks Düsseldorf steht dem Hausierhandel im allgemeinen passiv gegenüber, er befördert ihn weder durch besonders günstige Verhältnisse noch legt er ihm außergewöhnliche Schwierigkeiten in den Weg. Entsprechend dem ebenen Gelände, welches nur durch geringe Erhebungen auf der rechten Niersseite unterbrochen wird, sind die Verkehrsmittel reich entwickelt. Der Rhein befördert etwa 15 000 Schiffe im Jahr auf- und abwärts. Seine Nebenflüsse Erft und Niers, sowie einige Kanäle sind für kleinere Fahrzeuge schiffbar. Das ausgedehnte Netz der Staatsbahn wird vermehrt durch eine Crefelder Privatbahn. Andere Kleinbahnen sind teils im Bau begriffen, teils geplant, und ein vorzügliches Straßensystem gewährt auch dem entlegensten Orte einen raschen Anschluß an die nächste Haltestelle der Bahn. Der fruchtbare Boden unterhält eine kräftige Landbevölkerung, welche in ihrer Vermehrung der Stadtbevölkerung annähernd gleichkommt und an Zahl ihr etwas überlegen ist. Saftige Weiden und Wiesen ermöglichen eine starke Viehzucht. Es kommen auf den Quadratkilometer 6 Pferde, 39,9 Rindvieh, 9,2 Schafe, 23,9 Schweine und 10,8 Ziegen. Das Klima ist, wie in der ganzen Rheinprovinz, ein gemäßigtes. Die Durchschnittswärme in Crefeld beträgt im Januar 0,8 °, im April 8,7 °, im Juli 18,2 °, im Oktober 9,8 °. Die vorwiegend katholische Bevölkerung ist fast durchweg deutschen Stammes, ausgenommen einige polnische, italienische und wallonische Zugewanderte. Die Bildung des Volkes ist vorzüglich; so kamen beispielsweise im Jahre 1891/92 in der

ganzen Rheinprovinz auf 16306 Rekruten nur 5, die ohne Schulbildung waren. Der Reichtum des Landes in Verbindung mit der Zufuhr von außen gestatten leicht die Befriedigung jeglicher Bedürfnisse. Der ganzen Natur des beschriebenen Gebietes zufolge ist die Bildung einer Specialart von Hausierern so gut wie ausgeschlossen, und die Bedingungen, unter welchen das Wandergewerbe hier seine Existenz suchen muß, sind die normalen und allgemein üblichen. Daher dürfte die Bearbeitung des Hausierhandels in diesem Bezirk über die Grenzen desselben hinaus für weitere Kreise maßgebend sein. Die Bedeutung der Arbeit liegt somit weniger darin, daß sie ein Bild der Zustände des Hausierhandels in dem vorgezeichneten Gebiet giebt, sondern darin, daß sie Aufschlüsse darüber gestattet, wie sich das Wandergewerbe einer normal verteilten und anwachsenden Bevölkerung auf normal beschaffenem Boden gegenüber verhält, und wie seine Entwicklung im Vergleich zu derjenigen der Bevölkerung verlaufen ist. Über die letztgenannten Punkte gingen bis jetzt die Ansichten sehr auseinander, weil sie sich nicht auf Thatsachen, sondern auf Vermutungen stützen konnten. Neues thatsächliches Material, das für die Beurteilung der Zustände festen Fuß zu fassen erlaubt, suchte daher die vorliegende Arbeit in erster Linie zu beschaffen.

Das untersuchte Gebiet umfaßt den linksrheinischen Teil des Regierungsbezirks Düsseldorf und hat einen Umfang von 2932,39 Quadratkilometern. Die Bevölkerung betrug nach der Volkszählung vom 2. Dez. 1890 658620 Personen und stieg bis zum 2. Dez. 1895 auf 687543. Sie vermehrte sich also um 28923 Personen oder um 4,39 Prozent. Hierzu stellte die Landbevölkerung 356457 Personen, oder 51,84 Prozent und die Stadtbevölkerung 331086 Personen oder 48,16 Prozent. Das Wachstum der ersteren betrug seit dem Jahre 1890: 3,57 Prozent, das der letzteren 5,29 Prozent. Der ganze Bezirk enthält 10 Kreise, 2 Stadt- und 8 Landkreise, die beiden Stadtkreise sind Crefeld und M. Gladbach, die 8 Landkreise: Grevenbroich, Neuß, M. Gladbach-Land, Crefeld-Land, Kempen, Mörs, Geldern, Cleve. Mit Bezug auf die gewerblichen Verhältnisse lassen sich zunächst zwei bedeutsame Industriecentren hervorheben: Crefeld und M. Gladbach. Crefeld, das „deutsche Lyon", ist mit seiner Seidenindustrie nicht nur für die Umgebung, sondern auch für die Gebiete weiter westlich und nördlich die industriell maßgebende Stadt und als solche mit den naheliegenden Ortschaften durch Straßenbahnen, mit den entfernteren durch die „Crefelder Eisenbahn" und Linien der linksrheinischen Bahn verbunden. Seine Bevölkerung wuchs früher außerordentlich, 1840 betrug sie 26000, 1880: 74000 Köpfe, jetzt über 107000; doch ist sie seit 1890 nicht mehr

erheblich gestiegen, nur um 1,80 Prozent. Crefelds Nachbarstadt M. Gladbach ist der Hauptsitz der rheinischen Baumwollindustrie. Sie zählt 53 666 Einwohner und stieg seit 1890 um 8,14 Prozent. Auch ihre bedeutsamen Schwesterstädte Rheydt mit 27 000, Odenkirchen mit 12 000, Wickrath mit 5500 Einwohnern sind noch an dieser Industrie beteiligt. Die Seiden-, Samt- und Plüschbereitung erstreckt sich, wenn auch in ganz geringem Umfange, über das geschilderte Gebiet hinaus nach Norden zu weit in die Bezirke hinein, für welche die landwirtschaftliche Thätigkeit maßgebend ist, so an der Niers abwärts bis nach der Kreisstadt Geldern (6000 Einwohner), ja über den Wallfahrtsort Kevelaer (4600 Einwohner) hinaus bis nach dem Städtchen Goch (7000 Einwohner). Auch in der fruchtbaren Grafschaft Mörs beschäftigt sich ein Teil der Einwohner mit Seiden- und Samtweberei, so die alte Kreisstadt Mörs (5400 Einwohner) und Rheinberg (7200 Einwohner). Soweit die Industrie ihr Raum dazu läßt, breitet sich auf dem fruchtbaren Boden eine blühende Ackerwirtschaft aus, welche eine etwas größere Anzahl von Menschen ernährt. Außer ihr besteht, unterstützt durch die fetten Wiesen und Weiden, Viehzucht und ein ausgedehnter Viehhandel. Neuß ist der Mittelpunkt für diesen großen Vieh- und Getreidehandel, zu dem das untere Erftgebiet, die „Kornkammer des Niederrheins", einen bedeutenden Beitrag liefert. Neben den großen Weizenfeldern breiten sich die blauen Flachs- und die gelben Rapsfelder aus, und auf umfangreiche Rübenanpflanzungen gründet sich Zuckergewinnung. Früher wurde das meiste Getreide nach der Stadt Neuß auf den großen Fruchtmarkt gebracht. Die Neußer Fruchtpreise galten für die ganze Gegend am Rhein. Auch heute noch werden in Neuß die Preise für das Getreide festgestellt und durch die Zeitungen bekannt gemacht. Wie hier bereits an der Erft, so ist auch der große nördliche Teil der niederrheinischen Ebene, namentlich in der Rheingegend, ein fruchtbares Acker- und Weideland. In dem breiten Rheingebiet treten überall, wo nicht die Webeindustrie und die andern Industriezweige vorherrschend sind, Ackerbau und Viehzucht in ihr Recht. Berühmt ist im nördlichen Teile des Kreises Mörs der Handel mit Kappus (Kohl), den man mittelst Fuhrwerk und Eisenbahn weithin versendet. Ebenso in der Neußer Umgegend, wo die Bauern ihren Kappus sofort in die Fabriken der nahen Stadt fahren. Dort wird er fein geschnitten und in Fässer eingemacht. Im Nordwesten ist der Tabakhandel von Bedeutung. Der Kreis Kleve ist hierfür der wichtigste, und seine Tabakernten werden auch in den bereits bei der Seidenindustrie genannten Orten Goch, Geldern, Mörs mit verarbeitet. In dem Kreise selbst ist Kalkar durch Tabak-, Getreide- und Buttermärkte

hervorragend. Für den Kreis Geldern ist außer dem Handel mit Holländerkäse und Butter, der in regelmäßigen Märkten seinen Vertrieb findet, noch der lebhafte Handel mit Schuhwaren zu erwähnen. In Kevelaer und Umgegend findet man fast in jedem Hause einen Schuhmacher. Die fertigen Waren werden durch Händler aufgekauft und in den Städten weiterveräußert. Auf dem Höhenzuge rechts der Niers, in der Gegend zwischen Geldern und Wesel, giebt eine einförmige Heide, die Bönninghardt, zu einem ganz vereinzelten Erwerb Anlaß. Die feinen Reiser des Heidekrauts werden gesammelt und zu Besen zusammengebunden. Die armen Besenbinder bringen ihre Waren nach den Dörfern und Städten und fahren mit den beladenen Schiebkarren von Thür zu Thür. Für das wenige gelöste Geld kaufen sie die allernotwendigsten Kleider und Lebensmittel. Kartoffeln können sie selber ziehen, denn diese gedeihen allein ziemlich gut in dem Sandboden. Die Leute wohnen in kleinen, ärmlichen Hütten.

Neben diesen hauptsächlichen Erwerbszweigen sind die verschiedenartigsten Industrien vertreten. Die Aufzählung der letzteren, in Verbindung gebracht mit den schon genannten Gewerben, dient zu einer kurzen Charkterisierung der Kreise.

Cleve: Schuh-, Tabak- und Cigarrenfabriken, Margarine-Fabrikation, Eisengießereien; Ackerbau und Viehzucht. Geldern: Ackerbau, Schuhindustrie, Seiden-, Krawatten-, Strumpf-, Tuch-, Knopf-, Seifen-, Siegellack-, Hut-, Senf-, Cigarren-Fabriken, Lohgerbereien, Brennereien, Brauereien. Kempen: Seidenwebereien, Strumpfwirkereien, Wachsbleichen und Wachslichtfabriken, Stärke-, Essigfabriken, Brauereien, Ölpreßtuchwebereien, Obstkrautpressen, Flachsbereitungspressenanstalten, Ziegeleien, Gerbereien, Färbereien, Seifensiedereien, Maschinenbauanstalten, Ackerbau- und Viehzucht.

Crefeld, Stadt und Land: Seiden- und Samtfabrikation (168 Fabriken), Färbereien für Seide, Baumwolle und Wolle, Seidendruckereien, Appreturen, Gaufrier- und Scheeranstalten, Fabrikation von Bändern, Krawatten, Schirmen, Strumpfwaren, Unterzeugen, Teppichen. Handel mit Rohseide, Schappe, Wolle, Wollgarn und Baumwollgarn, Großhandel in Samt- und Seidenwaren und Strickgarnen. Neben der Textilindustrie andere bedeutsame Geschäftszweige: Fabrikation von Maschinen, von Rübenkraut, Obstgelee und Käse, von Malzkaffee, von Sprit, Destillerie und Essig, von chemischen Produkten, von Celluloid. Ferner Mühlenindustrie, Brauereien, Zuckerraffinerien, Dampfsäge und Hobelwerke, Dampfschreinereien, Handel mit Getreide, Kohlen und Farbewaren. Die vorgenannten Industrien greifen zum Teil auf den Landkreis über. Auch hier vorherrschend die Samt- und Seidenfabrikation. Daneben Ackerwirtschaft. Grevenbroich:

Sehr fruchtbar, Ackerbau und Viehzucht, Spinnereien, Webereien, Mühlen, Gerbereien, Zuckerfabriken, Walzwerke. Mörs: Ackerbau und Viehzucht, Barchent- und Seidenwebereien, Posamentier- und Cigarrenfabriken, Garnfärbereien, Brauereien und Gerbereien. Neuß: Sehr fruchtbar, Landwirtschaft und Viehhandel, Woll- und Seidenspinnereien, Halbwollwebereien, Garnfärbereien, Zeugdruckereien, Kunstwoll-, Weißwaren-, Leder-, Seifen-, Tabak-, Stearin-, Chokolade- und Chemische Fabriken, Maschinenbauereien, Fruchtsaftfabriken, Krautpressen, Brennereien, Brauereien, Frucht-, Vieh-, Getreide- und Krammärkte. M. Gladbach Stadt und Land: Auch der Landbezirk weist umfangreiche Städte auf wie Rheydt und Viersen, von denen die erstere an Größe und Bedeutung der Kreisstadt wenig nachsteht. Außer der Ackerwirtschaft im Landkreise kommen deshalb für den Gesamtbezirk annähernd die gleichen Fabrikationszweige in Frage. Diese sind: Baumwollspinnereien, Zwirnereien, Wollspinnereien, Flachsspinnereien, Webereien, Seiden- und Samtindustrie, Kleider- und Schuhfabrikation, Druckereien und Appreturen, Färbereien, Maschinenfabriken und Eisengießereien, Zuckerindustrie, Mühlenindustrie, Brauereien und Brennereien, Fabrikation von Cigarren, Baumaterialien und Leder, Papierindustrie.

Die Einwohnerzahl der einzelnen Kreise stellt sich wie folgt:

Kreis	□ Kilometer	1890	1895	Plus oder Minus	Prozent
Cleve	508,11	52 724	55 962	+ 3238	+ 6,14
Crefeld, Stadt .	20,74	105 376	107 278	+ 1902	+ 1,80
Crefeld, Land . .	165,18	36 428	38 453	+ 2025	+ 5,56
Geldern	543,03	53 937	55 271	+ 1334	+ 2,47
M. Gladbach, Stadt	12,00	49 628	53 666	+ 4038	+ 8,14
M. Gladbach, Land	228,28	104 008	113 117	+ 9109	+ 8,76
Grevenbroich . .	237,07	42 623	44 045	+ 1422	+ 3,34
Kempen	395,70	91 696	89 923	— 1773	— 1,93
Moers	564,76	67 612	72 135	+ 4523	+ 6,69
Neuß	293,52	54 588	57 693	+ 3105	+ 5,69
Summe	2932,39	658 620	687 543	+ 28 923	+ 4,39

Die Zunahme der Bevölkerung ist im ganzen eine normale. Auffallend ist der Rückgang des Kreises Kempen, doch hindert auch dieser nicht, dem Gesamtbezirk die normale Zuwachsquote von 4, 39 Prozent zu geben. Die Einteilung der Bevölkerung in Stadt und Land, und deren beiderseitiges Wachstum ergiebt folgende Resultate:

(Siehe die Tabelle auf umstehender Seite.)

Kreis	Stadtbevölkerung	Landbevölkerung	In Prozenten		Zunahme seit 1890	
			Stadtbev.	Landbev.	Stadtbev.	Landbev.
Cleve	18 773	37 189	33,55	66,45	+ 9,45	+ 4,50
Crefeld, Stadt .	107 278	—	100,00	—	+ 1,80	—
Crefeld, Land . .	5 243	33 210	13,64	86,36	+ 13,26	+ 4,44
Geldern	5 969	49 302	10,80	89,20	+ 7,82	+ 1,86
M. Gladbach, Stadt	53 666	—	100,00	—	+ 8,14	—
M. Gladbach, Land	72 434	40 683	64,03	35,97	+ 8,14	+ 9,88
Grevenbroich . .	30 055	40 990	6,94	93,06	+ 4,27	+ 3,27
Kempen	25 789	64 134	28,68	71,32	— 2,56	— 1,68
Mörs	13 847	58 288	19,20	80,80	+ 5,40	+ 7,00
Neuß	25 032	32 661	43,39	56,61	+ 10,57	+ 2,22
Summe	331 086	356 457	48,16	51,84	+ 5,29	+ 3,57

I.

Die Entwicklung des Hausierhandels seit dem Jahre 1889.

In dem untersuchten Gebiete wurden 3924 Wandergewerbescheine für das Jahr 1895 bewilligt, von welchen aber nur 3695 wirklich eingelöst wurden; 229 Hausierer unterließen aus den verschiedensten Gründen die Einlösung ihres beantragten Scheines, zumeist deshalb, weil ihnen die Mittel hierzu fehlten. Es ist Thatsache, daß diese 229 Scheine zu den niedersten Steuersätzen veranschlagt waren. Da für frühere Jahre nur die Zahl der wirklich eingelösten Scheine bekannt ist, müssen auch für 1895 die nicht eingelösten Scheine fortbleiben. Das so entstehende Bild aber dürfte, da manche Hausierer ihrem Gewerbe, auch ohne einen Schein eingelöst zu haben, nachgehen, als ein zu günstiges erscheinen, und in Wirklichkeit das Niveau des Hausiergewerbes etwas tiefer stehen.

Die Einzelübersicht des Jahres 1895: die Einteilung in Kreise, in Steuergruppen, die Zahl der Kontraventionen und die Ergebnisse der Steuersummen ergiebt folgendes:

(Siehe nebenstehende obere Tabelle.)

Entsprechend den beiden Volkszählungen der Jahre 1890 und 1895 enthält die folgende Tabelle in gleicher Weise die Ergebnisse für das Jahr 1890. Ein Vergleich beider Tabellen in ihren Beziehungen zu den Er-

gebnissen der gleichzeitigen beiden Volkszählungen giebt Aufschlüsse darüber, wie sich der Entwicklungsgang des Wandergewerbes demjenigen der Bevölkerung gegenüber verhält.

1895 Kreis	Zahl	Zum Steuersatze von . . . Mk.									Musiker		Kontrav.	Steuersumme	
		96	72	48	36	24	18	12	6	0	Zahl	Steuersatz		ℳ	₰
Cleve . .	223	—	—	22	21	23	43	62	39	13	—	—	1	4 122	—
Crefeld, St.	409	1	1	32	32	83	68	122	59	6	5	396	13	8 343	79
Crefeld, Land	203	—	—	37	20	20	35	50	34	6	—	—	—	4 554	—
Geldern .	316	—	—	39	21	52	42	92	65	3	2	192	—	6 318	—
M. Gldb. St.	206	—	—	14	10	58	24	53	46	1	—	—	3	3 779	40
M. Gldb. Ld.	577	—	3	45	40	96	112	156	113	12	—	—	4	10 707	—
Grevenbroich	406	1	1	67	20	41	66	117	72	21	—	—	—	8 112	—
Kempen .	557	1	—	100	60	81	105	155	51	4	—	—	3	13 065	20
Moers . .	516	—	4	75	19	87	95	125	97	7	7	1116	—	11 568	—
Neuß . .	282	—	3	35	26	38	56	64	50	8	2	228	5	6 117	—
Summe	3695	3	12	466	269	579	646	996	626	81	16	1932	29	76 686	39

1890 Kreis	Zahl	Zum Steuersatze von . . . Mk.									Musiker		Kontrav.	Steuersumme	
		96	72	48	36	24	18	12	6	0	Zahl	Steuersatz		ℳ	₰
Cleve . .	220	1	—	27	17	28	42	45	56	4	—	—	—	4 308	—
Crefeld, St.	335	—	4	55	34	79	30	71	52	8	2	120	4	7 899	—
Crefeld, Land	188	—	—	51	20	13	38	43	19	1	3	324	6	5 151	20
Geldern .	306	—	—	66	17	46	42	79	55	—	1	132	2	7 062	40
M. Gldb., St.	163	—	1	30	14	30	20	37	25	5	1	60	—	3 750	—
M. Gldb., Ld.	527	1	—	55	55	95	67	155	93	5	1	48	—	10 668	—
Grevenbroich	363	—	1	85	21	36	54	102	58	5	1	60	2	8 384	40
Kempen .	510	—	—	106	74	69	79	136	44	—	2	108	—	12 834	—
Moers . .	571	—	—	96	34	77	99	134	117	6	8	224	3	13 062	—
Neuß . .	253	—	—	53	19	32	33	84	30	1	1	144	1	5 928	—
Summe	3436	2	6	624	305	505	504	886	549	35	20	2220	18	79 047	—

Ein Vergleich der Zunahme der Hausierer zu der Zunahme der Bevölkerung ergiebt folgendes:

Kreis	Zunahme der Bevölkerung 1890—95	Zunahme der Hausierer 1890—95	Hausierer + Einwohner 1890—95
Cleve	+ 6,14 %	+ 1,36 %	— 4,78 %
Crefeld, Stadt	+ 1,80 =	+ 22,09 =	+ 20,29 =
Crefeld, Land	+ 5,56 =	+ 7,98 =	+ 2,42 =
Geldern	+ 2,47 =	+ 3,27 =	+ 0,80 =
M. Gladbach, Stadt	+ 8,14 =	+ 26,38 =	+ 18,24 =
M. Gladbach, Land	+ 8,76 =	+ 9,49 =	+ 0,73 =
Grevenbroich	+ 3,34 =	+ 11,84 =	+ 8,50 =
Kempen	— 1,93 =	+ 9,21 =	+ 11,14 =
Moers	+ 6,69 =	— 9,63 =	— 16,32 =
Neuß	+ 5,69 =	+ 11,46 =	+ 5,77 =
Summe	+ 4,39 %	+ 7,54 %	+ 3,15 %

Die Zunahme der Zahl der Hausierer bleibt keineswegs dem Wachstum der Bevölkerung parallel, sondern sie steigt über das Maß hinaus. Sie erfolgt nicht hauptsächlich in ländlichen Bezirken, wo dieselbe erklärlicher und mehr einem Bedürfnisse zuzuschreiben wäre, sondern in den dichtbevölkerten Städten Crefeld und M. Gladbach in hervorragender Weise. Schon hieraus dürfte der Schluß zu ziehen sein, daß sich das Proletariat mehr und mehr des Hausierhandels bemächtigt.

Die kommende Tabelle dient zur Charakterisierung der einzelnen Kreise. Sie enthält außer den oben angegebenen Prozentsätzen der Stadt- und Landbevölkerung noch die Einwohnerzahl pro Quadratkilometer und daran anschließend die jedesmalige Anzahl von Einwohnern, die auf einen Hausierer fallen:

Kreis	Stadtbevölkerung	Landbevölkerung	Einwohner pr. qkm	Hausierer auf Einwohner
Cleve	33,55 %	66,45 %	110 Pers.	251 Einw.
Crefeld, Stadt	100,00 =	—	5172 =	262 =
Crefeld, Land	13,64 =	86,36 %	233 =	189 =
Geldern	10,80 =	89,20 =	102 =	175 =
M. Gladbach, Stadt	100,00 =	—	4472 =	260 =
M. Gladbach, Land	64,03 =	35,97 %	495 =	196 =
Grevenbroich	6,94 =	93,06 =	186 =	108 =
Kempen	28,68 =	71,32 =	249 =	161 =
Moers	19,20 =	80,80 =	128 =	140 =
Neuß	43,39 =	56,61 =	196 =	204 =
Summe	48,16 %	51,84 %	234 Pers.	186 Einw.

Der Hausierhandel hängt eng mit der Volksdichtigkeit zusammen. Seine Heimat ist das platte Land. Während in den Städten Crefeld und M. Gladbach auf 260 Einwohner erst ein Hausierer kommt, wird diese Zahl in dem ausschließlichen Landbezirk Grevenbroich auf 108 herabgesetzt. Keine Ausnahme davon ist es , daß Cleve, auch überwiegend Landbezirk, verhältnismäßig sehr wenige Hausierer aufweist. Es ist hier die Bevölkerung in und um die Städte Goch und Cleve zusammengedrängt, während ein großer Teil des Kreises wegen des ausgedehnten Reichswaldes unbewohnt bleibt.

Die Tabelle des Jahres 1890, welche zwecks Vergleiche zwischen der Vermehrung der Bevölkerung und der Hausierer bis jetzt benutzt wurde, kann im folgenden vorteilhafter durch die gleiche Tabelle des Jahres 1889 ersetzt werden. Die letztere ermöglicht, weil weiter zurückliegend, noch schärfere Überblicke über die Entwicklung des Wandergewerbes, und es ist zu bedauern, daß das Material zur Zusammenstellung gleicher Tabellen für noch frühere Jahre nicht vorhanden war.

1889	Zahl	Zum Steuersatze von . . . Mk.									Musiker		Kontrav.	Steuersumme	
		96	72	48	36	24	18	12	6	0	Zahl	Steuer		ℳ	₰
Cleve . .	218	—	—	27	17	25	41	49	55	4	0	—	2	4 170	60
Crefeld, Stadt	313	—	2	55	33	79	26	61	50	5	2	144	13	7 590	80
Crefeld, Land	200	—	—	51	17	21	47	47	14	1	2	276	4	5 355	—
Geldern .	329	—	—	62	16	57	38	90	65	0	1	120	1	7 197	—
M. Gldb., St.	261	1	1	55	27	58	24	42	47	5	1	60	1	6 456	—
M. Gldb., Ld.	483	—	—	71	47	80	68	152	62	3	—	—	4	10 459	—
Grevenbroich	379	—	1	89	28	52	56	99	47	5	2	120	3	9 219	—
Kempen .	567	—	—	120	76	94	90	145	40	1	1	48	1	14 406	—
Moers . .	569	—	—	106	37	77	97	123	114	6	9	1224	9	13 531	36
Neuß . .	268	—	2	56	20	34	37	91	27	0	1	120	—	6 408	—
Summe	3587	1	6	692	318	577	524	899	521	30	19	2112	38	84 792	76

Die beiden Tabellen von 1889 und 1895, in Beziehung zueinander gebracht, führen zu folgendem Resultat:

(Siehe auf umstehender Seite die obere Tabelle.)

Jahr	Zahl	Zum Steuersatze[1] von . . . Mk.									Musiker		Kontrav.	Steuersumme	
		96	72	48	36	24	18	12	6	0	Zahl	Steuer (M)		M	Pf
1889	3587	1	6	692	318	577	524	899	521	30	19	2112	38	84 792	76
1895	3695	3	12	466	269	579	646	996	626	81	16	1932	29	76 686	39
Jetzt mehr	108	2	6	—	—	2	122	103	105	51	—	—	—	—	—
Jetzt weniger	—	—	—	226	49		—	—	—	—	3	180	9	8 106	37

Die Tabellen von 1889 und 1895 werden verständlicher dadurch, daß man sie, wie dies im folgenden geschieht, zu Prozenten umrechnet:

1889 Kreis	Zum Steuersatze von . . . Mk.						
	96, 72, 48	36	24	18	12	6	0
Cleve	12,7	7,8	11,5	18,1	22,5	25,2	1,8
Crefeld, Stadt	18,1	10,5	25,2	8,3	19,5	15,9	1,6
Crefeld, Land	25,5	8,0	10,5	23,5	23,5	7,0	0,5
Geldern	18,8	4,8	17,3	11,5	27,3	19,7	—
M. Gladbach, Stadt . .	21,8	10,3	22,2	9,2	16,1	18,0	1,9
M. Gladbach, Land . .	14,7	9,7	16,5	14,0	31,4	12,8	0,6
Grevenbroich	23,7	7,3	13,7	14,8	26,1	12,4	1,3
Kempen	21,1	13,4	16,5	15,8	25,5	7,0	0,2
Moers	18,6	6,5	13,5	17,0	21,6	20,0	1,1
Neuß	21,6	7,4	12,6	13,8	33,9	10,0	—
Summe	19,5	8,8	16,1	14,6	25,0	14,5	0,8

In dieser Prozentberechnung treten die Differenzen der Ergebnisse beider Jahre, wie die folgende Tabelle dieses veranschaulicht, um vieles deutlicher zu Tage.

---

[1] Die Gesichtspunkte, nach welchen die angegebenen Steuersätze in Anwendung gebracht werden, sind zu ersehen aus dem

„Gesetz, betreffend die Besteuerung des Gewerbebetriebes im Umherziehen und einige Abänderungen des Gesetzes wegen Entrichtung der Gewerbesteuer vom 30. Mai 1820",

vom 3. Juli 1876, § 9, 10 und 13.

1895 Kreis	Zum Steuersatze von . . . Mk.						
	96, 72, 48	36	24	18	12	6	0
Cleve	9,8	9,4	10,3	19,2	27,7	17,4	5,7
Crefeld, Stadt	8,3	7,8	20,2	16,6	29,8	14,4	1,4
Crefeld, Land	18,2	9,8	9,8	17,2	24,6	16,7	2,9
Geldern	12,3	6,6	16,4	13,2	29,1	20,5	0,9
M. Gladbach, Stadt . .	6,7	4,8	28,1	11,6	25,7	22,3	0,4
M. Gladbach, Land . .	8,3	6,9	16,6	19,4	27,0	19,5	2,0
Grevenbroich	16,9	4,9	10,0	16,2	28,8	17,7	5,1
Kempen	17,9	10,7	14,5	18,8	27,8	9,1	0,7
Moers	15,3	3,6	16,8	18,4	24,2	18,7	1,3
Neuß	13,4	9,2	13,4	19,8	22,6	17,7	2,8
Summe	13,0	7,3	15,7	17,5	26,9	16,9	2,2
1889	19,5	8,8	16,1	14,6	25,0	14,5	0,8
1895 mehr	—	—	—	19,8 %	7,6 %	16,5 %	175 %
1895 weniger	50 %	20,6 %	2,5 %	—	—	—	—

Unaufhaltsam versinkt der Hausierhandel ins Proletariat, und nichts kann beweisender dafür sprechen als diese Zahlen. Das vereinzelte Ansteigen der zu den allerhöchsten Sätzen von 96 und 72 Mk. Besteuerten spielt gar keine Rolle. Bei so geringen Zahlen tritt der Zufall zu störend dazwischen, um Schlußfolgerungen zuzulassen. Mögen sich wirklich einige Viehhändler aus dem allgemeinen Rückgang heraus und emporgearbeitet haben, so wird dadurch das klägliche Endergebnis in keiner Weise gebessert. Selbst wenn die höchsten Steuersätze dem Satze von 48 Mk. zugerechnet werden, hindert das nicht, daß dieser in 5 Jahren um ganze 50 Prozent gesunken ist, trotzdem die Gesamtzahl der Hausierer um 7,54 Prozent stieg. Auch auf den Sätzen von 36 und 24 Mk. haben sich diese Bessersituierten nicht halten können, sondern erst das Anwachsen des 18-Mk. Satzes zeigt, daß sie auf dieser Mittelstufe ihren Ruhepunkt gefunden haben. Von da ab ist der Rückgang noch rapider vor sich gegangen. Wenn der 12 Mk.-Satz noch eine normale Vertretung aufweist, so ist das wohl nur dadurch zu erklären, daß die Höherstehenden hierauf zurückgesunken und daß diejenigen, welche 1889 zu 12 Mk. veranschlagt waren, jetzt ebenfalls niedriger besteuert sind.

Der Satz von 6 Mk. weist schon eine erhebliche Vermehrung auf. Doch nun die Klasse der 0 Mk.-Hausierer! Die Fälle, welche einen 0 Mk.-Schein bedingen, müssen schon ganz abnorme sein und auf erschreckende Zustände hindeuten. Es gehören unter diese Rubrik vorwiegend alte oder ganz verkrüppelte Leute, die nur auf diese Weise sich einen mühsamen Erwerb suchen können. Oder auch verkommene Existenzen, die, dem Trunke und der Trägheit ergeben, oft ganz gegen ihren Willen von der Behörde veranlaßt werden, sich mit Hilfe des Hausierhandels halbwegs zu erhalten. Es wird dadurch wenigstens das eine erreicht, daß die Armenkassen teilweise von ihnen entlastet werden. Die Zahl dieser gänzlich Unbemittelten, für die der Hausierschein ausschließlich ein Bettelbrief ist, stieg in den 5 Jahren um ganze 175 Prozent. Aber noch mehr spricht aus allen diesen Zahlen! Es spricht aus ihnen ein verzweifelter Kampf um die Existenz, geführt von einer zahlreichen Menschenklasse, welche von Jahr zu Jahr mehr ihren einzigen Erwerbszweig dem Untergange entgegenschwanken sieht. Die Verdichtung der Bevölkerung, die Verbesserung des Verkehrswesens und infolgedessen das Überhandnehmen des stehenden Gewerbes machen das Wandergewerbe überflüssig mit geringen Ausnahmen. Aber durch die Not gezwungen, klammert sich die Masse der Hausierer an dieses ihr einziges Erwerbsmittel; sie erfüllt zum größten Teil keine wirtschaftliche Aufgabe mehr, sondern sucht und hastet in der Überfülle, mit der unsere heutige Produktion Stadt und Land überschwemmt, nach einer Spalte, nach einem Loch, um durch allerhand Pfiffe und Kniffe ihre Waren hindurch und an den Mann zu bringen. Es ist daher sehr erklärlich, wenn diesem Hausierer sein Beruf nicht wert und lieb ist. Sofern es ihm möglich ist, geht er zu einem andern Erwerb über, am ehesten zu dem, den er etwa in der Jugend lernte, sei es nun Weber oder Ackersmann. Kann ihn ein solcher aber nicht dauernd beschäftigen, so sucht er sich wenigstens so lange wie möglich davon zu erhalten und greift erst dann, wenn es nicht anders geht, zum Hausierkasten. Glücklich sind immer noch diejenigen, welchen ein anderer Beruf die Mittel gewährt, sich aus dem Niedergang ihres Gewerbes zu retten. Aber wehe denen, welche ein anderes Handwerk nicht erlernten oder aus anderen Gründen nicht zu einem solchen zurückgreifen können. Sie verfallen unrettbar dem Proletariate und bilden wegen ihrer Schundwaren sowohl dem seßhaften Gewerbe eine unwürdige Konkurrenz als auch für die Bevölkerung wegen ihrer Aufdringlichkeit eine Landplage. Ihre Zahl wird besonders dadurch erhöht, daß eine Menge verlorener Existenzen in dem Hausierhandel die einzige Möglichkeit findet, sich weiter zu erhalten. Er erfordert keine besonderen Vorkenntnisse, kein Kapital, keine nennenswerten geistigen oder körperlichen

Fähigkeiten und ist gerade für heruntergekommene Personen, die mit dem Vertrieb gestohlener Sachen vertraut sind, gut geeignet. Alles dieses bezieht sich natürlich nur auf die untersten Schichten der Hausierer, deren Zahl man bisher vergeblich einzudämmen sich bemühte. Eine höhere Besteuerung, wie sie vielfach vorgeschlagen worden ist, würde zur Einschränkung ihrer Zahl zwecklos sein. Sie können nicht mehr zahlen und werden, wenn man sie dazu zwingen will, entweder auf niedrigere Steuersätze zurücksinken oder den Armenkassen zur Last fallen. Ist doch schon bei den in Anwendung kommenden Sätzen die Gesamtsumme der Steuer von 84 792,76 Mk. im Jahre 1889 auf 76 686,39 Mk. im Jahre 1895 gesunken, also um 8106,37 Mk., trotz des Zuwachses der Hausierer.

II.

Der Hausierhandel im Jahre 1895.

A. Allgemeine Ergebnisse.

Wenn auch die Entwicklung des Hausiergewerbes einen sehr trüben Verlauf genommen hat, so läßt sich doch gewissen, gering vertretenen Klassen desselben eine vorläufige Berechtigung nicht absprechen. Um diese Klassen festzustellen, ist es erforderlich, die verschiedenen Arten der Hausierbetriebe eines bestimmten Jahres, etwa des Jahres 1890, zu ermitteln und mit Bezug auf ihre Bedeutung ins Auge zu fassen. Die 7 Kategorien, welche der „Verein für Socialpolitik" in seinem Prospekt aufstellt, umfassen alle Arten des Wandergewerbes der hiesigen Gegend. Mit Ausnahme der Kategorie 5, auf die hier nicht eingegangen werden soll, und der Kategorie 6, welche in hiesigem Bezirk nicht vorhanden ist, können dieselben deshalb hier zur Anwendung kommen, wobei die 7. Kategorie als 5. genannt ist. Wir halten demnach auseinander:

1. Handwerker, die Leistungen anbieten, wie Scherenschleifer, Verzinner, Klempner, Kesselflicker, Schneider, Schuhmacher ꝛc.
2. Hausindustrielle, die Erzeugnisse ihrer eigenen Kunstfertigkeit oder der Geschicklichkeit ihrer Familienmitglieder vertreiben, wie Korbmacher, Holzschnitzer, Leineweber, Strohflechter, Uhrmacher, Bürstenmacher, Nagelschmiede ꝛc.
3. Personen, welche selbstgewonnene oder durch Aufkauf erworbene Erzeugnisse der Forst- und Landwirtschaft oder der Gärtnerei vertreiben, wie Brennholz, Beeren, Sämereien, Obst, Gemüse, Blumen, Vieh, Geflügel, Eier, Butter ꝛc.

4. Händler, die aus fremden Geschäften von Fabrikanten oder Kaufleuten bezogene Waren verkaufen.

5. Schauspieler, Specialisten, Artisten, Glücksbudenbesitzer rc.

Die Gesamtzahl der für 1895 ausgefertigten Wandergewerbescheine, wobei zur Vervollständigung des Bildes auch diejenigen Berücksichtigung finden, welche nicht eingelöst wurden, betrug, wie schon gesagt: 3924. Von diesen waren für männliche Personen 3212, für weibliche 712.

Davon standen im Alter von:

10— 20	Jahren	männliche	32	weibliche	9	Personen.
20— 30	"	"	450	"	70	"
30— 40	"	"	909	"	208	"
40— 50	"	"	851	"	213	"
50— 60	"	"	639	"	128	"
60— 70	"	"	266	"	66	"
70— 80	"	"	58	"	18	"
80— 90	"	"	6	"	—	"
90—100	"	"	1	"	—	"

In ihrer Begleitung befanden sich 880 Hilfspersonen, darunter 517 männliche und 363 weibliche. Von den Hilfspersonen standen im Alter von:

10— 20	Jahren	männliche	129	weibliche	41	Personen.
20— 30	"	"	133	"	60	"
30— 40	"	"	117	"	114	"
40— 50	"	"	62	"	93	"
50— 60	"	"	40	"	30	"
60— 70	"	"	28	"	23	"
70— 80	"	"	8	"	2	"
80— 90	"	"	—	"	—	"
90—100	"	"	—	"	—	"

In verwandtschaftlichem Verhältnis standen die Hilfspersonen zu den Hausierern in 625 Fällen und zwar war es

die Frau	256	mal
der Mann	67	"
das Kind	181	"
der Vater	28	"
die Mutter	14	"
Geschwister	79	"

In den übrigen Fällen dürfte entweder ein Compagniegeschäft oder ein anderweitiges verwandtschaftliches Verhältnis vorliegen. Die Beziehungen eines Dienstverhältnisses sind nur in 5 Fällen festzustellen.

An körperlichen Gebrechen aller Art litten von den Hausierern 477.

Die Fälle, in welchen die Hausierer für unmündige Kinder sorgen mußten, sind zahlreicher, als die Statistik erkennen läßt. Nach letzterer betrug die Zahl dieser Fälle 247. Ob unversorgte Eltern, Verwandte rc. vorhanden waren, ist nur in ganz vereinzelten Fällen zu ersehen, die in der obigen Zahl enthalten sind.

Was die Beförderungsmittel betrifft, so waren 813 Hausierer mit einem nennenswerten Transportmittel versehen, die weitaus größte Mehrzahl des Restes jedoch war mit einem Tragkorb u. dgl. ausgerüstet. Unter diesen 813 Transportmitteln waren 517 mal das Pferdefuhrwerk, 149 mal das Hundefuhrwerk, 150 mal der Handkarren und 7 mal der Nachen vertreten.

Die Steuersätze waren die folgenden:

Zu 0 Mk.	96	Hausierer.
„ 6 „	674	„
„ 12 „	1086	„
„ 18 „	697	„
„ 24 „	603	„
„ 36 „	266	„
„ 48 „	473	„
„ 72 „	7	„
„ 96 „	6	„

Die jetzt folgenden Sätze ergeben sich aus Addition der Steuern für die Hilfspersonen und kommen hauptsächlich bei Musikkapellen zur Anwendung. Es standen zum Steuersatze von:

60 Mk.	3	Hausierer
84 „	6	„
120 „	1	„
144 „	1	„
156 „	1	„
168 „	2	„
240 „	2	„

Zu dieser Gesamtsumme der Hausierer stellte die vom Verein für Socialpolitik aufgestellte

Kategorie I	22	Vertreter
„ II	138	„
„ III	1312	„
„ IV	2301	„
„ V	151	„

Bedeutsame Schlußfolgerungen dürften sich aus diesen ganz allgemeinen Tabellen kaum ergeben, da die 5 Klassen zu sehr miteinander vermischt sind. Immerhin ist nicht zu übersehen: einmal die große Zahl der Hilfspersonen, und sodann der starke Prozentsatz der weiblichen Beteiligung. Vorwiegend die Elite unter den Hausierern wird von Hilfspersonen begleitet, deren Aufsicht meist ein Transportmittel unterstellt ist. Ein gänzliches Verbot der Hilfspersonen und gleichzeitig der Transportmittel, wie es behördlicherseits schon beabsichtigt war, würde demnach das Wandergewerbe ganz empfindlich treffen. Andererseits ist nicht zu leugnen, daß gerade mit diesen Hilfspersonen ein hoher Bestandteil der jüngeren Jahresklassen, auch der weiblichen, in ein fahrendes Nomadenleben hineinversetzt wird und der Gefahr der Entsittlichung verfällt. Die Anklagen, welche man mit Bezug auf die Moralität der Hausierer erhebt, sind oft recht schwerwiegend, und die Quartiere derselben sind vielfach verrufen durch das unsittliche Gebaren und die ekelerregenden Krankheiten ihrer Bewohner, besonders des weiblichen Teils. Auch der starke Prozentsatz der „Gebrechlichen" ist zu beachten, und es wird im weiteren ersichtlich werden, bei welcher Gattung von Hausierern sie hauptsächlich zu suchen sind. Die Ergebnisse der Steuerübersichten sind recht betrübende. Es schwankt die Steuer um die niedrigsten Sätze herum. Wenn der hohe Satz von 48 Mk. wieder häufiger vertreten ist, so ist dieses fast durchweg den Vieh- und Getreidehändlern zuzuschreiben, welche überhaupt die Kerntruppe des ganzen Wandervolkes bilden. Bei ihnen allein ist häufiger ein Steigen der Steuer gegen das Vorjahr zu vermerken, was geradezu als Seltenheit zu verzeichnen ist. Sie sind ferner die einzigen, welche oft einer noch höheren Besteuerung als 48 Mk. für fähig gehalten werden. Ihnen ist es zuzuschreiben, wenn sich die Kategorie III als eine besonders gutgestellte hervorhebt, wie es sich im folgenden ergiebt.

B. Die Verhältnisse der Hausierer je nach den verschiedenen Kategorien, denen sie angehören.

1. Anzahl und Geschlecht der Hausierer.

Eine Teilung der Gesamtübersicht in die fünf genannten Klassen von Hausierern ermöglicht wiederum statistische Tabellen, welche in ihrem Vergleiche miteinander sichere Anzeichen geben über die Bedeutung jeder dieser Klassen. Nachfolgende Tabelle giebt an, in welchem Maße jede der Klassen an der Gesamtsumme participiert, und wie stark das weibliche Geschlecht in jeder vertreten ist.

Klasse	Gesamtzahl	In Prozenten Gesamtzahl	männlich	weiblich	In Prozenten	
					männlich	weiblich
I	22	0,6	22	0	100,0	—
II	138	3,5	124	14	89,8	10,2
III	1312	33,5	1220	92	93,0	7,0
IV	2301	58,6	1702	599	74,0	26,0
V	151	3,8	144	7	95,4	4,6
Summe	3924	100,0	3212	712	81,9	18,1

Die vorherrschenden Klassen sind die III und IV. Gegenüber diesen beiden fallen die übrigen nur ganz verschwindend ins Gewicht. Von diesen überwiegt die IV. wieder um fast das Doppelte die III. Im umgekehrten Verhältnis zu der Zahl ihrer Vertreter steht die Bedeutung dieser beiden letzten Klassen, von denen die III. geradezu die Licht- und die IV. die Schattenseiten des Wandergewerbes enthält. Hierfür sind schon in dem Verhältnis der Zahl der weiblichen und männlichen Hausierer Anzeichen vorhanden. Bei der I Klasse sind überhaupt gar keine Frauen vertreten, denn bei den Leistungen, die von den zu dieser Klasse gehörenden Personen angeboten werden, kommt die Frau nicht in Betracht. Dagegen ist in der II Kategorie der Prozentsatz der weiblichen Teilnahme ein erheblicher. Der Mann, der zu Hause die Waren anfertigt, ist recht wohl imstande, das kleine Hauswesen noch mit zu besorgen und somit der Frau Zeit zu schaffen, die Ware zu veräußern. Am bemerkenswertesten ist jedoch bei den Kategorien III und IV der Unterschied in den Prozentsätzen der weiblichen Beteiligung: 7 bezw. 26 Prozent. Es spricht das entschieden für eine weit bessere Lage der Hausierer unter No. III. Im ganzen sind beide Klassen gleichmäßig auf die Anteilnahme der Frauen angewiesen. Zwar enthält die Klasse III den umfangreichen Viehhandel, welcher nur von Männern betrieben wird. Auf der andern Seite bietet diese Klasse durch den Handel mit Eiern, Butter, Federvieh ꝛc. den Frauen reichlich Gelegenheit zur Ausübung des Wandergewerbes. Wie es die Erfahrung lehrt und wie es auch in der Natur der Sache begründet liegt, ist das Wandergewerbe im allgemeinen nicht für Frauen geschaffen und kann für diese keinen eigentlichen Erwerbszweig bilden. Je mehr die Frau vertreten ist, desto tiefer sinkt der Hausiererstand. Die Fälle, in denen die Witwe durch Hausieren sich und ihrer zahlreichen Kinderschar einen mühsamen Unterhalt schafft, sind ja gewiß nicht zu

verdammen, wenn gleich sie uns mit Sorge um die verlassenen Kinder erfüllen. Die zahlreichen Fälle jedoch, in denen die Frau nebst dem Mann auf die Wanderschaft gehen muß, oder in denen die Frau den verkommenen oder verkrüppelten Mann mit ernährt, weisen auf trübe sociale Zustände hin. Von einer wirtschaftlichen Bedeutung eines derartigen Hausierhandels ist nur in sofern zu reden, als die Armenkassen von einer Anzahl fraglicher Existenzen entlastet werden. Jeder Hausierer ist denn auch, wenn seine Verhältnisse es eben erlauben, gern geneigt, die Frau zu Hause zu lassen. Wenn in Kategorie V die Anteilnahme der Frauen wieder unter den Durchschnitt sinkt, so rührt das daher, daß die hier in Frage kommenden Musikaufführungen und Kirmesdarbietungen zum weitaus größten Teil von Männern ausgeübt werden.

2. Die Hilfspersonen.

Die folgende Tabelle giebt an, wieviele Hilfspersonen auf jede Kategorie kommen, und wie sich ihre Zahl zu der der Hausierer verhält.

Kateg.	Zahl der Hausierer	Zahl der Hilfspersonen	Auf 100 Hausierer kommen Hilfspersonen
I	22	11	50,0
II	138	21	15,2
III	1301	369	28,1
IV	2301	296	12,8
V	151	183	121,2
Summe	3924	880	22,4

Besonders hoch ist der Prozentsatz in der I und V Kategorie. In der ersteren Kategorie ist der Hausierer, welcher sich längere Zeit arbeitend an einer Stelle aufhält, gern geneigt, seine Angehörigen mitzuführen, oder auch es vereinigen sich mehrere Personen zu gemeinsamer Arbeit. In der letzteren Kategorie erfordern die Kirmesveranstaltungen und die Musikkapellen ein größeres Personal, welches an Zahl ihre Lehrherren sogar weit übertrifft. Die Zahl der Hilfspersonen in Kategorie II ist gering, weil die Händler mit zu Hause in eigener Familie angefertigten Waren keine Begleitung nötig haben. Auffallend sind die Prozentsätze in den Kategorien III und IV. Sie weisen entschieden wiederum auf die schlechte Lage der Hausierer unter No. IV hin. Während Kategorie III wegen

der hier untergebrachten Viehhändler, die meist auf eigene Faust handeln, noch weniger auf Hilfspersonen angewiesen ist wie IV, ist bei ihr die Zahl derselben im Prozentsatz 2½ mal so groß wie bei IV. Der Handel unter III vermag demnach 2½ mal soviel Hilfspersonen zu ernähren, wie der unter IV, und, wie bekannt, sind die Hausierer, welche mit Hilfspersonen arbeiten, meist die besser Situierten. Wie sich die Hilfspersonen nach dem Geschlecht auf die einzelnen Kategorien verteilen, giebt die nachfolgende Tabelle an.

Kateg.	Hilfspersonen		Hilfspersonen in Prozenten		Hausierer in Prozenten	
	männlich	weiblich	männlich	weiblich	männlich	weiblich
I	4	7	36,4	63,6	100,0	—
II	13	8	61,9	38,1	89,8	10,2
III	248	121	67,3	32,7	93,0	7,0
IV	126	170	42,6	57,4	74,0	26,0
V	126	57	68,9	31,1	95,4	4,6
Summe	517	363	58,7	41,3	81,9	18,1

Die Zahlen in Kategorie I und II sind wohl zu gering, um Schlüsse daraus zu ziehen. Da die Thätigkeit in der I Kategorie nur von Männern ausgeübt wird, und diese gern geneigt sind, ihre Ehefrauen mitzunehmen, ist das Überwiegen des weiblichen Teiles hier überdies erklärlich. Umgekehrt ist die häufige Mitführung von männlichen Hilfspersonen in der Kategorie II darauf zurückzuführen, daß die diesem Handel obliegenden Frauen eines männlichen Schutzes bedürfen. Der in Kategorie V mit Rücksicht auf die starken männlichen Musikkapellen immerhin erhebliche Prozentsatz der weiblichen Hilfspersonen ist aus dem Umstande herzuleiten, daß bei den Kirmesbelustigungen, den Schießbuden besonders, ein starkes Kontingent von jungen Mädchen zur Anlockung des Publikums mitgeführt wird. Die bezüglichen Prozentsätze der Kategorien III und IV, welche hier noch augenfälliger sind wie bei den Hausierern selbst, beweisen wiederum, wie sehr die Hauptkategorie IV gegenüber den andern, besonders gegenüber III, im Rückstand ist. Trotzdem die IV. Klasse erheblich mehr weibliche Hausierer aufweist wie die III., und sie demnach folgerichtig mehr männliche Hilfspersonen mitführen müßte wie die III., ist doch gerade das Gegenteil der Fall. Bei der III. Kategorie weist der starke Prozentsatz der männlichen Hilfspersonen und auf der andern Seite die geringe Zahl

weiblicher Hausierer selbst darauf hin, daß vielfach die Söhne mitgeführt werden. Es geht daraus hervor, daß diese Art von Wandergewerbe eine Familie noch reichlich ernährt und durch die frühe Einführung der jungen Söhne ein ausgebildeter, fähiger Nachwuchs herangezogen wird. Kurz, es erbt sich dieses Wandergewerbe in den Familien fort, und der Frau wird die Möglichkeit geboten, zu Hause thätig zu sein. In Kategorie IV dagegen ist die hohe Zahl der weiblichen Hilfspersonen im Verein mit der hohen Zahl der weiblichen Hausierer ein schlechtes Zeichen, da nur die Möglichkeit offen bleibt, daß hier die Frau mitgeführt wird. Es wird also entweder der klägliche Verdienst des Mannes allein zur Befriedigung der Bedürfnisse nicht mehr ausreichen, oder die Familie hat die Ermöglichung und wohl auch das Bedürfnis eines festen Wohnsitzes schon verloren und schweift ruhelos in der Welt herum. Eine Zusammenstellung der Verwandtschaftsgrade der Hilfspersonen wird diese Erfahrung noch näher bestätigen. In Prozenten der Gesamtverwandtenzahl mit Berücksichtigung der einzelnen Kategorien kommen auf:

Kateg.	die Frau	den Mann	das Kind	den Vater	die Mutter	die Geschwister
I	55,6 %	—	22,2 %	—	—	22,2 %
II	33,3 〃	26,7 %	33,3 〃	—	6,7 %	—
III	31,1 〃	3,3 〃	36,4 〃	6,0 %	2,3 〃	20,9 〃
IV	48,1 〃	20,2 〃	21,8 〃	3,2 〃	2,4 〃	4,4 〃
V	64,7 〃	5,9 〃	19,6 〃	3,9 〃	—	5,9 〃
Summe	41,0 %	10,7 %	29,0 %	4,5 %	2,2 %	12,6 %

In den weitaus meisten Fällen folgt *die Frau* dem Manne als Hilfsperson, wodurch dem Gesamtbilde ein unerfreulicher Charakter gegeben wird. In sehr günstiger Weise hebt sich die Kategorie III hervor, besonders im Vergleich zu IV. Dort ist der Prozentsatz des Kindes noch höher als derjenige der Frau, hier ist er nicht einmal die Hälfte. In Kategorie V ist die Frau am häufigsten vertreten deshalb, weil bei den umfangreichen Betrieben wie Karussells, Kirmesbelustigungen ꝛc. meist die ganze Familie ihrem Oberhaupte in wohnlich eingerichteten Wagen folgt. Für die bessere Lage der Kategorie III spricht gleichfalls die Thatsache, daß hier der Mann nur im Prozentsatze von 3,3, in Kategorie IV dagegen von 20,2 mitgeführt wird. Wenn in Kategorie III der Vater im Prozentsatz von 6,0, in Kategorie IV von 3,2, sowie auf der andern Seite die Mutter in der ersteren Kategorie im Prozentsatze von 2,3, in der letzteren von 2,4

den Hausierer begleiten, so beweist das wiederum, wie gern der Hausierer geneigt ist, mit dem männlichen Teil seiner Familie auf die Wanderschaft zu gehen und dem weiblichen die häuslichen Arbeiten zu überlassen. Ein gutes Zeichen für die III. Kategorie liegt ferner darin, daß Geschwister hier im Prozentsatze von 20,9 vertreten sind, in der IV. nur von 4,4. Denn derartige Betriebe von jungen, unternehmungslustigen Geschwistern pflegen erfahrungsgemäß zu den bessern zu zählen.

3. Das Alter der Hausierer und Hilfspersonen.

Die folgenden Tabellen geben das Alter der Hausierer und Hilfspersonen an und verfolgen gleichzeitig den Zweck, zur Charakterisierung der einzelnen Kategorien beizutragen. In Betracht kommen zunächst die Hausierer selbst:

Jahre	I		II		III		IV		V	
	männl.	weibl.	männl.	weibl.	männl.	weibl.	männl.	weibl.	männl.	weibl.
10—20	0	—	1	—	8	1	23	8	—	—
20—30	4	—	19	1	203	12	204	57	20	—
30—40	3	—	30	5	378	25	461	174	37	4
40—50	9	—	32	3	325	30	442	178	43	2
50—60	5	—	30	2	206	14	366	111	32	1
60—70	—	—	10	3	90	7	157	56	8	—
70—80	1	—	2	—	8	3	44	15	4	—
80—90	—	—	—	—	2	—	4	—	—	—
90—100	—	—	—	—	—	—	1	—	—	—
Durchschnitts-Alter	43,64	—	43,79	45,71	41,80	43,37	44,32	44,27	43,82	40,71

Das Durchschnittsalter ist nur annähernd genau zu berechnen, indem jeder Hausierer auf die Mitte der Zehnerklasse gestellt wurde, welcher er angehörte. Es dürfte somit im allgemeinen ein wenig niedriger anzunehmen sein, da die Hausierer im Alter von 10—20 sämtlich 15 Jahre überschritten haben, während diejenigen der höchsten Altersklassen die Mitte derselben meist noch nicht erreicht haben. Das Durchschnittsalter der Hausierer liegt zwischen 40 und 50 Jahren, und es sind demnach mehr die gesetzten Altersklassen am Wandergewerbe beteiligt. Dementsprechend ist die Zahl der ganz jugendlichen Hausierer, besonders der weiblichen, eine verhältnismäßig geringe. In der Regel ist das Durchschnittsalter der Frauen höher wie

das der Männer. An dieser Thatsache kann das widersprechende Ergebnis in der Kategorie V nichts ändern, denn einerseits sind die hier in Betracht kommenden Zahlen zu gering, um sichere Schlußfolgerungen zuzulassen, andererseits hat die Klasse ganz besondere Eigentümlichkeiten, auf die schon mehrfach hingewiesen wurde. Bemerkenswert sind wiederum Vergleiche zwischen den Kategorien III und IV. Das Durchschnittsalter der ersteren Kategorie weist auf einen jüngeren, kräftigeren Stand hin, während das höhere Durchschnittsalter der männlichen Hausierer in Kategorie IV auf einen älteren und schwächeren Stand hindeuten.

Über das Alter der Hilfspersonen belehrt hieran anschließend die folgende Tabelle:

Jahre	I		II		III		IV		V	
	männl.	weibl.	männl.	weibl.	männl.	weibl.	männl.	weibl.	männl.	weibl.
10—20	—	2	5	1	62	15	37	17	25	6
20—30	—	2	3	1	78	15	15	26	37	16
30—40	2	—	2	4	46	39	24	48	43	23
40—50	—	1	3	1	25	33	22	48	12	10
50—60	2	2	—	—	14	13	16	14	8	1
60—70	—	—	—	1	20	5	8	16	—	1
70—80	—	—	—	—	3	1	4	1	1	—
80—90	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
90—100	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Durchschnitts-Alter	45,00	33,57	27,31	36,25	31,90	37,73	35,40	39,00	30,63	32,72

Das Durchschnittsalter variiert in den einzelnen Kategorien weit mehr wie bei den Hausierern selbst. Es mag dies daher rühren, daß die Zahl der Hilfspersonen in den Kategorien I und II zu gering ist, um Schlußfolgerungen daran zu knüpfen. Von diesen abgesehen liegt das Durchschnittsalter sämtlicher Hilfspersonen zwischen 30 und 39 Jahren, erheblich tiefer als bei den Hausierern selbst. Das Durchschnittsalter der Frauen überragt noch viel mehr das der Männer, wie bei den Hausierern, sogar in den Kategorien IV und V. Diese Differenz beträgt in der Kategorie III annähernd 6 Jahre, in der Kategorie IV noch nicht 4 Jahre, ein Umstand, der wiederum für bessere Zustände in der ersteren spricht. Denn jüngere weibliche Arbeitskräfte, deren Alter dem der männlichen entsprechen würde, finden hier weniger Verwendung, was in mancherlei Beziehung nur wünschenswert

erscheinen kann. Des weiteren folgt hieraus und aus einem Vergleich obiger Tabellen, daß in der III. Kategorie mehr jüngere, männliche Hilfskräfte mitgeführt werden. Wenn in der Kategorie V deren Alter ebenfalls niedrig steht und sogar dem Alter der weiblichen Hilfspersonen unterlegen ist, so ist solches den zahlreichen Musikbanden, die sich der Mehrzahl nach aus jüngeren Klassen rekrutieren, zuzuschreiben.

Eine Bemessung der Differenzen zwischen dem Alter der Hausierer selbst und dem der Hilfspersonen ergiebt folgende Tabelle:

Jahre	I		II		III		IV		V	
	männl.	weibl.	männl.	weibl.	männl.	weibl.	männl.	weibl.	männl.	weibl.
Durchschnittsalter der Hausierer.	43,64	—	43,79	45,71	41,80	43,37	44,32	44,27	43,82	40,71
Durchschnittsalter des Hilfspersonals.	45,00	33,57	27,31	36,25	31,90	37,73	35,40	39,00	30,63	32,72
Alter der Hausierer höher wie das der Hilfspers.	—	—	16,48	9,46	9,90	5,64	8,92	5,27	13,19	7,99
Alter der Hausierer niedriger wie das der Hilfspers.	1,36	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Kategorie I und II sind wiederum nicht maßgebend. Im allgemeinen schwankt der Unterschied im Alter um 10 Jahre herum, er ist bei den Männern weit größer, wie bei den Frauen, und bestätigt im einzelnen die schon gemachten Erfahrungen.

4. Die Beförderungsmittel.

Auf die Qualität des Wandergewerbes wirft ferneres Licht eine Betrachtung über die Art und Menge der mitgeführten Transportmittel. Die Hausierer, welche sich insbesondere eines Fuhrwerks bedienen, sind gewöhnlich die besser gestellten. Allein nicht in allen Fällen. Viele, wir nennen als Beispiel die Händler mit Sand, bedürfen unbedingt eines Fuhrwerks und sind dabei doch oft recht schlecht situiert. Auf der anderen Seite sind die wohlhabenden Viehhändler sehr selten im Besitze eines Fuhrwerks. Diese

beiderseitigen Ausnahmen gehören in die Kategorie III, sie dürften also, da die Zahl der Viehhändler die der Sand-, Kohlen-, 2c.-Händler bedeutend überwiegt, ihr ein etwas schlechteres Gepräge geben, als es ihr in Wirklichkeit zukommt. Trotzdem folgt aus der kommenden Tabelle, wie sich die III. Kategorie in manchem aus den übrigen hervorhebt, wie sehr aber auch die Hauptmasse der Hausierer, vertreten durch Kategorie IV, unter dem Niveau der übrigen, besonders unter III, steht. In der folgenden Tabelle ist das Transportmittel eines Tragkorbes oder einer Kiepe nicht besonders berücksichtigt, im Besitze eines solchen dürfte fast jeder Hausierer sein, der nicht ein anderweitiges Transportmittel benutzt. Es kommen das Pferdefuhrwerk (hierunter in seltenen Fällen das Eselsfuhrwerk), das Hundefuhrwerk, die Handkarre und in ganz wenigen dicht am Rhein gelegenen Gemeinden der Nachen in Betracht.

Von diesen Transportmitteln fallen:

In Kateg.	überhaupt 1 Transportmittel auf:	1 Pferdefuhrwerk auf:	1 Hundefuhrwerk auf:	1 Handkarren auf:	1 Nachen auf:
I	4,4 Hauf.	22 Hauf.	—	5,5 Hauf.	—
II	2,2 „	35,5 „	69,0 Hauf.	2,4 „	—
III	2,8 „	3,7 „	17,2 „	57,0 „	187,4 Hauf.
IV	8,2 „	15,9 „	32,4 „	34,9 „	—
V	75,5 „	75,5 „	—	—	—
Summe	4,8 Hauf.	7,7 Hauf.	26,4 Hauf.	26,2 Hauf.	560,6 Hauf.

Die Anzahl der Transportmittel, speciell der Pferdefuhrwerke, ist in Kategorie V und somit auch in der Gesamtsumme merklich höher anzunehmen. Denn die Besitzer von Karussells, Sehenswürdigkeiten 2c. sind ausnahmslos im Besitze eines oder mehrerer Pferdefuhrwerke, ohne daß solches, weil selbstverständlich, jedesmal vermerkt wurde. Das ändert aber an den Ergebnissen der Kategorien III und IV nichts, von denen die erstere sich als viel besser gestellt erweist. Im ganzen verfügt sie in Prozenten über 3mal so viel Transportmittel wie die IV. Kategorie und im einzelnen überwiegen in ihr die Pferdefuhrwerke wieder weit mehr wie die Hundefuhrwerke, und diese wieder mehr wie die Handkarren. Das Gesamtergebnis zeigt, eine wie große Rolle das Transportmittel im Wandergewerbe spielt, wie gerade die besseren Hausierer im Besitze eines solchen sind, wie gefährlich es demnach wäre, die Transportmittel überhaupt zu verbieten.

5. Die körperlich Gebrechlichen.

Die prozentuale Berechnung der Hausierer, welche mit körperlichen Gebrechen behaftet sind, erstreckt sich meist auf äußere ins Auge fallende Krankheiten oder Verkrüppelungen, die inneren waren weit schwieriger festzustellen. Die Gesamtzahl ist also um vieles höher anzunehmen. Trotzdem ist letztere schon hoch genug, und die Unterschiede in den einzelnen Kategorien sind auch so klar erkennbar. Es kommen von den mit körperlichen Gebrechen Behafteten:

In	Kategorie	I	1	auf	22,0	Hausierer.
"	"	II	1	"	13,8	"
"	"	III	1	"	23,0	"
"	"	IV	1	"	6,6	"
"	"	V	1	"	2,4	"
In Summa:			1	auf	8,2	Hausierer.

In der I. und vor allem in der III. Kategorie ist die Zahl der Gebrechlichen erträglich. Es ist begreiflich, daß solche Leute, welche wandernd ihre Leistungen anbieten, mehr zu den Gesunden gehören, und für die Kategorie III, welche sich schon durch so manche Anzeichen als eine besonders gutgestellte hervorhob, liegt hierin ein weiteres günstiges Ergebnis. Der immerhin noch mäßige Prozentsatz der II. Kategorie findet darin seine Erklärung, daß mehr die Gebrechlichen zur Verarbeitung der Waren im Hause verwendet werden, während ihre gesunden Familienangehörigen sich auf der Wanderschaft befinden. Erschreckend hoch aber sind die Prozentsätze bei der Hauptmasse der Hausierer in Kategorie IV und vor allem in der Kategorie V. Hier in dieser letzteren ist fast jeder zweite Hausierer gebrechlich. Wenn man dabei berücksichtigt, daß zu den Musikbanden und den Kirmesveranstaltungen meist kräftige junge Leute gehören, so fällt der ganze Prozentsatz auf die armen, unglücklichen Orgeldreher und Harmonikaspieler, welche fast ohne jede Ausnahme mit schweren körperlichen Gebrechen behaftet sind. Das Endergebnis zeigt, eine wie große Anzahl arbeitsunfähiger Menschen im Wandergewerbe ihren Unterhalt finden, den sie sonst wohl auf keine andere Weise finden könnten. Es zeigt uns, wie gefährlich es ist, einschneidende Maßregeln zur Unterdrückung dieser Art von Handel zu ergreifen, da solche Leute zu einem andern Erwerbe einfach nicht greifen können und demnach rettunglos den Armenkassen verfielen, würde ihnen ihr bisheriger Unterhalt genommen.

6. Zahl der Fälle, in welchen die Hausierer den Unterhalt ihrer Kinder oder versorgungsbedürftigen Angehörigen als besonders drückend empfanden.

Im allgemeinen war von diesen Fällen schon oben die Rede. Auf die einzelnen Kategorien verteilen sie sich wie folgt:

Auf	Kategorie	I	kommen:	1
"	"	II	"	1
"	"	III	"	39
"	"	IV	"	201
"	"	V	"	5

Die vorstehenden Zahlen sind natürlich nur ganz annähernd genau, weil das individuelle Empfinden des Einzelnen zu störend dazwischen tritt. Es dürfte in Wirklichkeit noch weit mehr Hausierer geben, für welche der Unterhalt ihrer zahlreichen Kinderschar oder ihrer kranken und alten sonstigen Angehörigen ein recht drückender ist. Vergleicht man die Zahl der Hausierer, denen die Versorgung von Angehörigen besonders schwer wird, mit ihrer Gesamtsumme, so kommen

in	der	I	Kategorie	1	auf	22,0	Hausierer
"	"	II	"	1	"	138,0	"
"	"	III	"	1	"	33,6	"
"	"	IV	"	1	"	11,4	"
"	"	V	"	1	"	30,2	"
In Summa:				1	auf	15,9	Hausierer

Im ganzen bestätigen die gewonnenen Ergebnisse die früheren Resultate. Wenn in Kategorie II so sehr wenig Hausierer dieser Art zu finden sind, so hängt das wohl damit zusammen, daß die zurückbleibenden Kinder und auch die kranken oder alten sonstigen Angehörigen bei der Herstellung der Ware mithelfen und daher als willkommene Arbeitskräfte, nicht als zur Last fallende Müßiggänger angesehen werden. Dagegen bildet das bez. Zahlenverhältnis der Kategorie IV ein für diese wiederum ungünstiges Anzeichen, während Kategorie III sich auch hier vorteilhaft hervorhebt.

7. Die Besteuerung.

Das Gesamtbild der folgenden Tabellen ist, da auch die nicht eingelösten Wandergewerbescheine mit verrechnet wurden, nicht ganz überein-

stimmend mit der Lage der wirklich thätigen Hausierer, doch sollen die angeführten Zahlen auch mehr zu einem Vergleich der einzelnen Kategorien untereinander dienen. Das wichtigste Merkmal, welches allein fast hinreichend wäre, den Umfang eines Hausierbetriebs, seine Ertragsfähigkeit und den Vermögensstand seines Besitzers zu veranschaulichen, ist die Steuer. Hierbei ist allerdings zu bemerken, daß der Steuersatz nicht immer mit völliger Sicherheit auf den Vermögensstand des Hausierers schließen läßt. Es ist oft das Wandergewerbe nicht der alleinige Unterhalt des letzteren, sondern mehr Nebenerwerb, welcher deswegen und auch wegen geringwertiger Waren oder nur zeitweiliger Ausübung des Gewerbes einen niedrigeren Steuersatz bedingt, der mit den Vermögensverhältnissen nicht harmoniert. Jedoch sind derartige Hausierer mehr in der III. Kategorie zu suchen, und das Bild wird eher nach dieser Seite hin verschlechtert, sodaß das Endergebnis weit mehr verschärft als verblaßt erscheint. Dieses aber lehrt schon zur Genüge, wie günstig sich die III. Kategorie aus dem Niveau der übrigen hervorhebt und wie außerordentlich die Kategorie IV besonders ihr gegenüber im Rückstand ist. So dient die Tabelle dazu, alle bisherigen Erfahrungen vollauf zu bestätigen und sie zur unumstößlichen Sicherheit zu erheben. In Prozente umgerechnet standen im Steuersatze von:

In Kateg.	0 ℳ	6 ℳ	12 ℳ	18 ℳ	24 ℳ	36 ℳ	48 ℳ	Darüber
I	—	36,5 %	40,9 %	9,0 %	4,6 %	—	9,0 %	—
II	—	54,3 „	23,2 „	8,7 „	10,1 „	2,2 %	1,5 „	—
III	0,3 %	4,8 „	22,8 „	18,0 „	14,9 „	11,5 „	27,5 „	0,2 %
IV	1,6 „	22,8 „	32,2 „	19,3 „	16,7 „	4,7 „	2,7 „	—
V	36,4 „	2,0 „	2,6 „	2,0 „	6,0 „	3,3 „	29,8 „	17,9 %
Summe	2,4 %	17,1 %	27,7 %	17,8 %	15,4 %	6,8 %	12,1 %	0,7 %

Kategorie I ist gegenüber II, was die höchsten und niedrigsten Sätze betrifft, im Vorteil, dagegen überwiegt letztere in den mittleren Sätzen. Kategorie V ist in den Mittelsätzen ganz gering vertreten, aber in dem 0 Mk.-Satz erstaunlich hoch, was den vielen armen Orgelspielern ꝛc. zuzuschreiben ist. Ebenso in den ganz hohen Sätzen, was auf Rechnung der Besitzer von Kirmeslustbarkeiten und der Musikbanden kommt. Sehr deutlich tritt der Unterschied der beiden Hauptkategorien III und IV zu Tage. Um diesen noch schärfer zu kennzeichnen, ist in einer ferneren Tabelle ersichtlich gemacht, welche Kategorie in Prozenten bei jedem Steuersatze überwiegt und um wie viel. Es standen im Steuersatze von:

In Kategorie	0 M	6 M	12 M	18 M	24 M	36 M	48 M
III	0,3 %	4,8 %	22,8 %	18,0 %	14,9 %	11,5 %	27,5 %
IV	1,6 „	22,8 „	32,2 „	19,3 „	16,7 „	4,7 „	2,7 „
In Prozenten hatte III mehr	—	—	—	—	—	144,7 %	918,5 %
hatte IV mehr	433,3 %	375,0 %	41,2 %	7,2 %	12,1 %	—	—

Zudem verfügt Kategorie III über 0,2 Proz. Hausierer, die über 48 Mk. besteuert sind. Ganz augenfällig überwiegt Kategorie IV in den unteren und naturgemäß auch in den mittleren Steuersätzen, fast stufenförmig abfallend bis zum Satze von 24 Mk. Dann überwiegt plötzlich Kategorie III rapid ansteigend bis zum Prozentsatze von 918,5.

8. Endergebnis.

Nach diesen durchgreifenden Schlußtabellen kann das Endergebnis dahin zusammengefaßt werden. Es ist thatsächlich die große Masse der Hausierer im Rückgang begriffen, und ihre wirtschaftliche Bedeutung mit Rücksicht auf die Konsumenten schwindet mehr und mehr und wird mit der Entwicklung der Verhältnisse vielleicht ganz verschwinden. Die wenigen Hausierer der Kategorien I und II und die größeren Betriebe der Kategorie V können hieran nichts ändern. Erstere kommen wegen ihrer geringen Zahl weniger in Betracht und stehen auch schon schlecht genug. Die letzgenannten Großbetriebe aber können nicht auf gar zu niedrige Sätze heruntergehen. Ihre Tendenz geht ebenfalls dahin, daß sie mit dem Aufhören der Kirmesse nach und nach verschwinden. Soweit sie sich noch halten, bleiben sie auf ihren Sätzen, welche durchaus kein Anzeichen für eine besonders glückliche Lage bilden. Aus diesem Wirrwar eines untergehenden Gewerbes aber hebt sich als letzte Säule die Kategorie III hervor, und ihr ist eine wirtschaftliche Bedeutung vor der Hand keineswegs abzusprechen. Sie wird auch für die nächste Zeit ein durchaus notwendiger Faktor in der Übermittelung der Waren bilden, dessen Bedeutung nicht zu unterschätzen ist.

C. Die Arten der Hausierbetriebe im einzelnen.

Kategorie I.

Der wandernde Handwerksmann ist so gut wie ausgestorben. Es mag einst, als noch das Land dünn bevölkert war, als nicht diese riesigen Städte

sich ausdehnten, als der Lastwagen einen schwerfälligen Verkehr übermittelte, bessere Zeiten für ihn gegeben haben. Gegenwärtig wird er fast auf allen Gebieten durch den seßhaften Handwerker vollauf ersetzt, und wo er es vermag, da folgt er gern dem Zuge der Zeit und gründet einen stehenden Gewerbebetrieb. Dieser rasche und gründliche Umschwung spricht entschieden dafür, wie sehr der Hausierer dazu neigt, sich einen festen Wohnsitz und eine Heimat zu gründen, wie ihm das ruhelose Wandern zur Last und zur Qual wird. Gegenwärtig sind es noch 22 männliche Personen, 0,6 Proz. der Gesamtsumme, begleitet von 11 Hilfspersonen, welche unter diese Kategorie fallen.

Von diesen sind:

Scherenschleifer	9
Scherenschleifer und Kesselflicker	1
Scherenschleifer und Regenschirmflicker	6
Scherenschleifer, Kesselflicker und Regenschirmflicker	1
Anstreicher und Lackierer	2
Kammerjäger	1
Klempner	1
Kesselflicker	1

Drei von ihnen führten Waren aus der Kategorie IV mit sich, sie gehören also nur teilweise hierhin. Wie aus den allgemeinen Betrachtungen hervorging, war die Lage dieser 22 Hausierer unter ihren Kollegen nicht gerade die schlechteste. Der kleine Rest konnte sich nur auf Grundlage einer festen Kundschaft von Freunden und Gönnern erhalten, wodurch ihm ein ziemlich beständiges, wenn auch bescheidenes Einkommen gesichert wurde. Ferner hat das Gewerbe der Scherenschleifer trotz seiner Unscheinbarkeit seine wirtschaftliche Bedeutung noch nicht eingebüßt, da auf dem platten Lande thatsächlich ein Bedürfnis seine Befriedigung hierdurch findet. Unter den in Betracht kommenden 22 Handwerkern befassen sich nicht weniger als 9 im Alleinbetrieb und außerdem noch 8 im Teilbetrieb mit Scherenschleifen. Besonders zur Zeit der Ernte, wenn der ansässige Handwerker mit dem Schleifen der Sensen, Messer ꝛc. überhäuft ist, ist das Rasseln der Schleiferkarren ein willkommenes Geräusch, und der Schleifer selbst trägt zur Bildung einer regulären Preisgestaltung nicht unwesentlich bei. Auch der einzige vorkommende Kammerjäger ist, namentlich in den größeren Städten, ein gern gesehener Gast, und der Umfang seines Gewerbes ein recht ansehnlicher. Im ganzen genommen hat sich das Wandergewerbe dieser Kategorie von selbst, ohne daß eine gewaltsame Einschränkung dazu gekommen ist, den

Zeitverhältnissen angepaßt und sich nur da erhalten, wo einerseits ein gewogener Kundenkreis und andererseits ein wirkliches Bedürfnis seinen Weiterbestand gestattete.

Kategorie II.

Es ist naturgemäß, daß ursprünglich auf dieser Kategorie der Schwerpunkt des gesamten Wandergewerbes gelegen hat. Ein Teil der Familie zu Hause bei der Arbeit, ein Teil draußen mit den fertigen Waren auf der Wanderschaft, das ist der Idealzustand des Hausierhandels. Allein die Anhäufung der Menschen, die Erleichterung des Verkehrs- und Transportwesens, vor allem die fabrikmäßige Herstellung der Waren sowie die überwiegenden Vorteile des Teil- und Großbetriebs haben auch diesem hausindustriellen Gewerbe den Todesstoß versetzt, wobei allerdings weit mehr Ausnahmen wie bei der Kategorie I zu verzeichnen sind. Letztere sind freilich nicht hier zu suchen, sondern in anderen Teilen Deutschlands, wo sich ganze Volksschichten auf solche Art unterhalten und gleichzeitig eine wirtschaftliche Aufgabe erfüllen. Jedoch auch im vorliegenden Bezirk giebt es 2 Gegenden, in welchen sich eine stille, friedliche Bevölkerung auf gleiche Weise ernährt, nämlich ein Teil des Kreises Grevenbroich und jenes düstere, braune Heideland, der Bönninghardt im Kreise Moers. In einer Gemeinde des erstgenannten Kreises wird die Fabrikation von Matten und Teppichen aus Filz, Leder und Kokosgarn betrieben. Den Verkauf dieser Artikel besorgen etwa 60 Hausierer, deren Absatzgebiet sich auf die Regierungsbezirke Düsseldorf, Köln, Aachen und Arnsberg erstreckt. Der Hausiervertrieb in diesen Artikeln hat sich als ein Bedürfnis herausgestellt. Die Anzahl der Personen und Familien, welche sich mit eigener Herstellung von Waren beschäftigen, hier und überhaupt festzustellen, ist eine schwierige, wenn nicht ganz unmögliche Aufgabe. Keineswegs in allen Fällen zieht ein Mitglied der Familie über Land, sondern meist kauft der herumziehende Hausierer die fertigen Waren in den Häusern auf und veräußert sie wieder. Diese Händler fallen unter Kategorie IV und verwischen daher eine scharfe Hervorhebung der Kategorie II. Wieder andere selbstverfertigende Hausierer nehmen auch Waren ihrer Nachbarn oder Bekannten mit auf die Wanderschaft. Immerhin dürften, da sich die Thätigkeit einer solchen Hausindustrie nur auf gewisse, bestimmte Artikel erstrecken kann, annähernde Folgerungen auf ihre Ausdehnung dennoch zu machen sein. Im Kreise Grevenbroich ist die Zahl der Hausierer mit selbstverfertigten Waren allerdings nur 12, aber in der Kategorie IV sind 29 Händler mit Korb- und Holzwaren und 21 mit Lederwaren angegeben. Hieraus ist auf einen größeren Umfang der Hausindustrie zu schließen. Gewiß

ist es, daß es versteckt und zerstreut im ganzen Berzirk noch manche Handwerker giebt, die diesen Erwerb als Lebensunterhalt ergriffen haben. So werden im Kreise Cleve, wenn auch in geringem Maße, Bürsten und Cigarren im Hausbetrieb angefertigt. In M. Gladbach Stadt kommen als selbstgefertigte Waren: Fußmatten, Seilerwaren, Holz- und Korbwaren, Arbeitskleider, Bürstenwaren, Nachthauben, Hüte, Kappen, Draht- und Bleiwaren, Schuhwaren vor. In M. Gladbach Land sind gewisse hausindustrielle Waren, für die kein Lager gemietet werden kann, vielfach auf den Hausierhandel angewiesen. Die Besenbinder der Bönninghardter Heide hinzugerechnet, kommt man zu dem Schluß, daß der Vertrieb hausindustrieller Waren in einzelnen Gegenden der Bevölkerung festeingewurzelt ist. Die Zahl der Besenbinder ist ausnahmsweise genau bestimmbar, weil sie selbst in Handkarren ihre Waren rundfahren, meist in der Richtung nach Wesel zu. Sie bebeträgt 64, von ihnen handeln 56 im Nebenbetrieb noch mit Waldbeeren, 8 mit Matten. Sie sind alle sehr arm und zum Steuersatze von 6 Mk. veranlagt. Die Lage der selbstverfertigenden Hausierer ist, im Vergleich zu den übrigen, keine so schlechte, abgesehen von den armen Besenbindern. Diese Thatsache beruht in dem festen, soliden, sich forterbenden Stand von Hausierern, den die Kategorie II notwendig erzeugen muß, wenn sie überhaupt bestehen will, in dem guten Ruf und der festen Kundschaft, deren sie sich erfreuen. Die Zahl derjenigen, welche unter die Kategorie II zu rechnen sind, und welche allerdings zur Bemessung ihrer Gesamtsumme zu gering ist, beträgt 138, oder 3,5 Prozent der Totalsumme. Darunter 124 Männer und 14 Frauen. Begleitet sind sie von 21 Hilfspersonen, darunter 13 Männer und 8 Frauen. Es handelten von ihnen:

Mit Cigarren	4
= Docht und Lampen	5
= Krawatten	1
= Eisen- und Stahlwaren	7
= genähten Sachen	4
= gestrickten Waren	4
= Lederartikeln	12
= Holz- und Korbwaren	11
= Englisch-ledernen Arbeitshosen	4
= Sieben	4
= Seilerwaren	12
= Regenschirmen	3
= Leinen	3
= Heidebesen (nebst Waldbeeren)	56
= Heidebesen (nebst Matten)	8

Kategorie III.

Nicht nur ihrer wirtschaftlichen Bedeutung und ihrer socialen Stellung, sondern auch ihrer Zahl nach vermögen die Händler der Kategorie III allein ein entscheidendes Gewicht zu Gunsten des Wandergewerbes in die Wagschale zu werfen, wozu ihre Vorgänger trotz mancher Vorzüge keineswegs imstande sind. Es gehören zu ihnen 1312 Personen oder 33,5 Prozent der Gesamtsumme. Hierunter sind 1220 Männer und 92 Frauen. Begleitet sind sie von 369 Hilfspersonen, davon 248 Männer und 121 Frauen. Wie sehr günstig sich die Kategorie III gegenüber den übrigen, besonders gegenüber der IV. Kategorie, hervorhebt, ist schon zur Genüge kenntlich gemacht, hier kommen vor allem die mitgeführten Waren in Betracht. Diese sind trotz großer Schwierigkeiten in drei Abteilungen zu zerlegen, welche jedoch nicht immer scharf gegen einander abzugrenzen sind. Es ist ganz erstaunlich, wie viele und wie vielseitige Waren durch eine einzelne Person oft mitgeschleppt werden, Waren, die sich förmlich einander auszuschließen scheinen. Deshalb ist eine genaue Scheidung, selbst der Kategorien III und IV, nicht immer möglich und im folgenden sind die Fälle angegeben, in denen Waren aus der letzteren Kategorie verhandelt wurden.

Zur **ersten** Abteilung gehören in erster Linie: Hornvieh, Schweine, Pferde; in zweiter Linie: Heu und Stroh.

Zur **zweiten** Abteilung gehören in erster Linie: Käse, Eier, Federvieh, Butter, Milch und Fische; in zweiter Linie: Heringe, Essig, Gemüse, Obst und Hefe.

Zur **dritten** Abteilung gehören in erster Linie: Getreide, Samen, Kartoffeln, Mehl; in zweiter Linie: Tabak, Kolonial- und Spezereiwaren, Kleien, Sand, Kohlen und Koaks.

Mit Waren:

aus	der	Abteilung	1	handelten	396	Personen	oder	30,2 Prozent.
=	=	=	2	=	465	=	=	35,5 =
=	=	=	3	=	154	=	=	11,7 =

Mit Waren zusammengesetzt:

aus	den	Abteilungen	1	und	2	handelten	15	Personen	oder	1,1 Prozent.
=	=	=	1	=	3	=	46	=	=	3,5 =
=	=	=	2	=	3	=	190	=	=	14,5 =
=	=	=	1, 2	=	3	=	46	=	=	3,5 =

Außer Waren aus den 3 Abteilungen wurden noch Waren aus der Kategorie IV in 103 Fällen mitgeführt. Es ist selbstverständlich, daß bei-

spielsweise ein Hausierer mit Waren aus der ersten Abteilung nicht die sämtlichen hier aufgeführten Waren verhandelt, sondern nur teilweise, meist die in erster Linie genannten.

Wenn im allgemeinen die Vorzüge der III. Kategorie nicht entsprechend gewürdigt werden, so liegt das daran, daß die Händler dieser Art vielfach nicht als eigentliche Hausierer angesehen werden. Sie verwahren sich auch meist selbst sehr dagegen, mit ihnen auf gleiche Stufe gestellt zu werden. Thatsächlich nehmen sie eine weit höhere Stellung ein und sind, besonders die Viehhändler, oft die ersten und reichsten Leute in ihren Gemeinden. Für manche, besonders für die Viehhändler, ist der Wanderhandel nicht alleiniger Erwerb. Die letzteren betreiben daneben noch Metzgerei, Ackerwirtschaft oder einen umfangreichen Getreide- und Kartoffelhandel und sind sämtlich zu den höchsten Steuersätzen von 36 oder 48 Mk. veranschlagt. Ja es tritt bei ihnen einige Mal der seltene Fall ein, daß sie sogar zum Steuersatze von 72 Mk. eingeschätzt sind. Alle sind sie in Grund- und Hausbesitz. Leider wird über ihr Verhalten ernstlich Klage geführt und um polizeiliche Beaufsichtigung ihres Handels gebeten. Es ist erwiesen, daß sie vielfach, selbst mit unlautern Mitteln, den Bauer um sein Vieh prellen, zum wenigsten allerlei uncoulante Mittelchen gebrauchen, um die Preise des Ankaufs herabzusetzen. Auffallend ist, daß sie häufig Schmucksachen oder Manufakturwaren mit sich führen, welche, wie man behauptet, zur Annäherung an die Familie und zunächst an die Frau dienen sollen. Über ihre Betrügereien im Pferdehandel wird besonders geklagt. Doch trotz allem kommt ihnen zunächst der Anspruch auf Berechtigung zu. Mit den Ankaufs- und Absatzgebieten genau bekannt und von frühester Jugend an mit der Kenntnis des Viehes eng vertraut, bilden sie ein wichtiges Bindeglied in dem unfangreichen Viehhandel der hiesigen Gegend und werden auch in Zukunft diese Bedeutung vor der Hand nicht verlieren.

An Zahl zwar überlegen, jedoch an Bedeutung nachstehend ist die Abteilung 2. Sie ist von der Abteilung 3 nicht immer scharf zu trennen, wie der hohe Prozentsatz derjenigen ergiebt, welche mit Waren aus den Abteilungen 2 und 3 handeln. Die Frauen der Kategorie III sind fast ausschließlich in dieser Abteilung zu suchen und zum durchschnittlichen Steuersatze von 12 Mk. veranschlagt. Auch den Händlern der Abteilung 2 ist entschieden eine wirtschaftliche Bedeutung, wenn auch nicht in dem Maße wie ihren Vorgängern, zuzusprechen. Auch sie sind ein wichtiger Faktor in der Vermittlung des Handels zwischen Stadt und Land. Allerdings nur für absehbare Zeit, denn die großen Specialgeschäfte in solchen Artikeln, die

Butter- und Eierhäuser, gewinnen in jüngster Zeit sehr an Ausdehnung. Sie kaufen die Vorräte ganzer Gegenden auf und veräußern sie wieder im seßhaften Betriebe, wobei durch die starke Konkurrenz fremder Butter und ausländischer, besonders italienischer Eier, die Preise in engen Schranken gehalten werden.

Zuletzt an Zahl und an Bedeutung steht die Abteilung 3. Die hier verhandelten Waren sind haltbarer und meist für längere Aufbewahrung geeignet. Sie sind daher fast alle in den Geschäften des Ortes, wenn nicht billiger, so doch besser zu haben. Der Hausierhandel mit ihnen ist vor allem deshalb von wirtschaftlicher Bedeutung, weil er einer Anzahl von Menschen den Unterhalt verschafft. Er ist für die Hausierer mehr alleinige Erwerbsquelle, während er in den beiden früheren Abteilungen oft für sie nur Nebenerwerb ist, und die Ackerwirtschaft ihnen zunächst den Unterhalt beschafft. So streift diese Abteilung mehr an die Kategorie IV, und manche der in beiden mitgeführten Waren sind auch nicht genau zu trennen. Wenn auch nicht durch besonders glückliche Lage, so doch durch die Wertschätzung des Publikums heben sich die Händler mit Sand und Kohlen hervor und befriedigen gerade in den Städten ein gewisses Bedürfnis.

Das Endergebnis lautet dahingehend: Die III. Kategorie hat im großen ganzen ihre Berechtigung bewahrt und verdient demgemäß eine volle staatliche Würdigung, wie jedes andere Gewerbe. Sie läßt es deshalb als recht bedenklich erscheinen, mit einheitlichen, einschränkenden Mitteln gegen das Wandergewerbe vorzugehen und setzt einem solchen Vorgehen die Zahl ihrer Vertreter, das Bedürfnis, welches sie befriedigen, und demgemäß das Recht entgegen.

Kategorie IV.

Wie die Heimat der vorhergehenden Kategorie das Land, so ist die Heimat der Kategorie IV die Stadt. Zur Charakterisierung sind in der folgenden Tabelle die beiden Stadtkreise Crefeld und M. Gladbach den übrigen Landkreisen gegenübergestellt:

Crefeld u. M. Gladbach Stadt.		Die übrigen Landkreise.	
III	IV	III	IV
68 Hausierer	593 Hausierer	1244 Hausierer	1708 Hausierer
in Prozenten		in Prozenten	
10,3 Hausierer	89,7 Hausierer	42,2 Hausierer	57,8 Hausierer.

Die beiderseitigen Prozentsätze stehen in auffallendem Mißverhältnis, trotzdem zu berücksichtigen ist, daß auch die Landkreise große und engbevölkerte Städte enthalten, wie Rheydt, Viersen, Cleve. Geht demnach der Handel der Kategorie III vom Lande in die Stadt, so geht er hier von der Stadt auf das Land. In ganz überwiegender Weise ist die Kategorie IV an der Gesamtsumme beteiligt. Es gehören dazu 2301 Personen oder 58,6 Prozent. Darunter sind 1702 Männer und 599 Frauen. Begleitet sind sie von 296 Hilfspersonen, darunter 126 Männer und 170 Frauen. In jeder Beziehung stehen diese Hausierer hinter den übrigen, besonders hinter denjenigen der Kategorie III., die allein nennenswert in Frage kommt, zurück. Schon daraus und aus den im Anfang erfolgten Erörterungen über die Beschaffenheit des Landes folgt, wie ihr Handel überflüssig gemacht ist. Es giebt in dem vorliegenden Bezirke wohl kein Örtchen, ja kein Haus, welches so abgelegen, so getrennt von jeder Verbindung wäre, daß es nicht leicht und rasch die Waren, welche dieser Hausierhandel vertreibt, besser und im Grunde billiger durch den stehenden Geschäftsbetrieb beschaffen könnte. Die Unmenge solcher Waren abzugrenzen oder sie in bestimmten Kategorien unterzubringen ist weit schwieriger, wie bei III. Für die Masse der vielen kleinen Artikel, welche die meisten Hausierer, zum Teil im Alleinvertrieb, mit sich führen, ist dieser Versuch ganz unmöglich und zudem zwecklos. Sie sind einfach mit dem Sammelnamen „Gewöhnlicher Kram" bezeichnet. Dieser Name umfaßt: Seife, Wichse, Näh- und Strickgarne, Leinenband, Schnürriemen, Scheuerleinen, Streichhölzer, Putzpomade, Ofenschwärze, Bänder, Kordeln und Litzen aus Wolle oder Baumwolle, Näh-, Steck- und Stricknadeln, Haken und Ösen und andere Kleinigkeiten. Die übrigen Waren können in 9 weitere Gruppen eingeteilt werden, so daß im ganzen 10 Abteilungen entstehen. In jede dieser Abteilungen gehören außer den üblicher Weise dazu gerechneten Artikeln noch diejenigen, welche besonders angeführt werden.

1. Kurzwaren. Darunter Hosenträger und die wenig verhandelten Krawatten.
2. Manufakturwaren. Darunter auch Bekleidungsstücke, Arbeitshosen ꝛc.
3. Weißwaren.
4. Korb- und Holzwaren. Darunter Bürsten, Fußmatten, Fensterleder, Schwämme, Wachstuch.
5. Eisen- und Stahlwaren. Darunter Blech- und Emailwaren.
6. Porzellan- und Glaswaren.

7. Galanterie- und Spielwaren. Darunter Knochenwaren, Medaillen.
8. Gewöhnlicher Kram.
9. Lumpen.
10. Waren aus der Kategorie III.

Die Waren, welche nicht in diesen 10 Abteilungen untergebracht werden konnten, sind besonders vermerkt. Gleichzeitig wird angegeben, in wieviel Fällen und in welchen Prozentsätzen die Waren im Alleinvertrieb in den Handel kamen. Somit ergiebt sich folgende Tabelle:

Es wurden mitgeführt:

1.	Kurzwaren	462	mal.
2.	Manufakturwaren	599	„
3.	Weißwaren	96	„
4.	Korb- und Holzwaren	235	„
5.	Eisen- und Stahlwaren	142	„
6.	Porzellan- und Glaswaren	72	„
7.	Galanterie- und Spielwaren	90	„
8.	Gewöhnlicher Kram	985	„
9.	Lumpen	483	„
10.	Waren aus Kategorie III	292	„

Darunter im Alleinvertrieb:

1.	Kurzwaren	75	mal	=	16,2%
2.	Manufakturwaren	191	„	=	31,9 „
3.	Weißwaren	11	„	=	11,5 „
4.	Korb- und Holzwaren	40	„	=	17,1 „
5.	Eisen- und Stahlwaren	23	„	=	16,2 „
6.	Porzellan und Glaswaren	12	„	=	16,7 „
7.	Galanterie- u. Spielwaren . . .	11	„	=	12,2 „
8.	Gewöhnlicher Kram	365	„	=	37,0 „
9.	Lumpen	251	„	=	52,0 „
10.	Waren aus Kategorie III . . .	—	„	=	— „

Sonstige Waren:

Regenschirme	59	mal
Schuhwaren	53	„
Cigarren	13	„
Bücher und Schriften	10	„

Siebe	9	mal
Optische Instrumente, Brillen rc.	8	=
Hanf- und Seilerwaren	6	=
Öl, Thran und Uhren	4	=
Pfeifen	3	=
Kopfbekleidung	3	=
Kanarienvögel	2	=
Sattlerwaren	1	=
Wetzstein, Kitt und Feuerdiamant	1	=
Eau de Cologne	1	=
Rosenkränze	1	=

Der Prozentsatz derjenigen Fälle, in denen die Waren im Alleinvertrieb mitgeführt wird, läßt in gewissem Sinne darauf schließen, wie weit dieselben für den Hausierhandel geeignet sind, in weiterer Folge, wie weit für dieselben noch ein gewisses Bedürfnis vorhanden ist oder wie weit sie sich konkurrenzfähig erhalten haben. Abgesehen von „Gewöhnlichem Kram" und Lumpen, deren bezügliche Prozentsätze wieder besonderen Bedingungen unterliegen, zeichnen sich die Manufakturwaren vor den übrigen sehr vorteilhaft aus, und ihr Prozentsatz des Alleinvertriebs übertrifft den der übrigen um mehr wie das Doppelte. Es stimmt das mit der Erfahrung überein, daß die höchsten Steuersätze, sowie die übrigen Anzeichen einer besser situierten Klasse fast alle auf die Händler mit Manufakturwaren entfallen; diese Waren haben also ihre Konkurrenzfähigkeit noch nicht ganz verloren. Es ist erklärlich, daß der seßhafte Gewerbebetrieb eines kleinen Ortes häufig kein so umfangreiches und stets mit dem Neuesten versehenes Lager an fertigen Kleidungsstücken, Bettzeugen rc. hat, als der mit seinem Karren herumziehende Hausierer, welcher schneller den Überfluß der Stadt ermitteln und die vorherrschenden Bedürfnisse übersehen kann. Auch der Prozentsatz des Alleinvertriebs der Korb- und Holzwaren ist ein leidlicher, und es folgte bereits aus dem Vorigen, daß sich in dieser Branche eine bescheidene Hausindustrie noch bis jetzt hat erhalten können. Wenn der entsprechende Prozentsatz bei „Gewöhnlichem Kram" und bei Lumpen ein übernatürlich hoher ist, so will das hier das gerade Gegenteil besagen. Derartige Händler, welche hauptsächlich oder sogar im Alleinvertrieb „Gewöhnlichen Kram" oder Lumpen verhandeln, spielen meist keine wirtschaftliche Rolle mehr. Die Waren der ersteren Art sind überall hinreichend in den Geschäften käuflich, und der Lumpenhandel ist fast ausschließlich nur Vorwand zum Betteln.

So ist der Hausierhandel der Kategorie IV im ganzen von sehr geringer wirtschaftlicher Bedeutung. Nur kümmerlich vermag er einer An-

zahl Menschen, welche selbst die niedrigsten Steuersätze drückend empfinden, Unterhalt zu gewähren. Auf die Händler dieser Kategorie, vornehmlich diejenigen der letztgenannten Abteilungen, entfallen hauptsächlich alle jene Vorwürfe, die immer lauter und lauter gegen das Wandergewerbe erhoben werden. Zum Teil sind sie fremde, freche Eindringlinge in einen achtbaren, ehrlichen Beruf, der mit den Schwierigkeiten einer übermächtigen Konkurrenz und einer feindlichen Entwicklung der Zeitverhältnisse selbst schwer und erfolglos kämpft. Ohne Warenkenntnis, ohne Achtung vor ihrem Beruf erstehen sie ihre Schundware in Ramschverkäufen und Konkursen, ja stehlen sie sogar oder bilden eine Absatzquelle für anderweitig gestohlene Sachen. In schwindelhafter Weise, oft unter brutaler Drohung und Einschüchterung der Frauen, suchen sie ihre Waren, für die ein Bedürfnis keineswegs besteht, abzusetzen und halten dabei ihre Augen für alles, was nicht niet- und nagelfest ist, recht weit geöffnet. Allseitig wird versichert, daß keine Industrie vorhanden sei, deren Absatz durch diesen Hausierhandel bedingt ist. Nur in Crefeld nimmt die dortige Schirmstoff- und Krawattenfabrikation den Hausierhandel zum Absatz ihrer Produkte zu Hilfe, und eine gewisse Berücksichtigung des Handels mit Steingut- und Porzellanwaren in den Kreisen Neuß und M.Gladbach dürfte ebenfalls am Platze sein. Insbesondere angekämpft wird gegen den Handel mit Lumpen und den mit Büchern und Schriften. Nach alle diesem erscheint die ganze Kategorie IV wirtschaftlich überflüssig, freilich mit gewissen Ausnahmen, die jedoch in absehbarer Zeit ebenfalls ihre Bedeutung verlieren werden. Dagegen gewährt gerade ein solcher Hausierhandel einer Menge von Menschen einen, wenn auch vielfach nur halbwegs reellen, Unterhalt. Besonders weist die starke Anteilnahme der Frauen darauf hin, wie mancher armen Witwe und wie mancher Mutter in einem durch den Mann verlotterten Hauswesen hierdurch die einzige Möglichkeit geboten wird, mit eigenen Mitteln den Unterhalt für sich und ihre Familie zu finden. Ferner stoßen die rasch wechselnden, oft sehr ungünstigen Konjunkturen in hiesiger Gegend zeitweise eine Reihe von Existenzen vom Arbeitsmarkte fort, und für diese bietet der Hausierhandel, der ohne besondere Vorkenntnisse und Geldmittel betrieben werden kann, ein willkommenes Mittel, sich eine zeitlang zu erhalten. Zur Ehre solcher Existenzen sei es gesagt, daß sie sobald wie möglich in die Fabriken und zum Webstuhl zurückkehren. Zu ihrer Ehre ist gleichfalls anzuführen, daß sie nicht zu jener stumpfen, willenlosen Masse gehören, die träge auf den Armenkassen lastet, sondern daß sie noch soviel Energie und Zähigkeit besitzen, den Kampf mit dem Leben, freilich oft auch mit unlautern Mitteln, aufzunehmen.

Kategorie V (VII).

Die Kategorie der allerärmsten und gebrechlichsten Hausierer, gleichzeitig der umfangreichsten, höchstbesteuerten Großbetriebe, die Kategorie des allgemein bemitleideten Harmonikaspielers, der mühsam in die Waggons 4. Klasse oder zu den Kirmessen humpelt und die des Karussellbesitzers, dessen elektrisch beleuchtetes, dampfgetriebenes Karussell inmitten der ihm ebenfalls angehörenden Schießbuden, Schiffsschaukeln, Panoptiken, Museen, Menagerien den Herrscher eines kleinen Reiches repräsentiert. Dementsprechend gehen die Steuersätze sehr auseinander, sie schwanken zwischen 0 und 240 Mk.

Es kommen auf:

0 Mk.	55 Hausierer.	72 Mk.	5 Hausierer.
6 "	3 "	84 "	6 "
12 "	4 "	96 "	6 "
18 "	3 "	120 "	1 "
24 "	9 "	144 "	1 "
36 "	5 "	156 "	1 "
48 "	45 "	168 "	2 "
60 "	3 "	240 "	2 "

Grade auf den beiden Endpunkten, auf dem 0 Mk.-Satze und auf den Sätzen von 48 Mk. und darüber gravitiert die Steuer. Insgesamt gehören zu der Kategorie 151 Personen oder 3,8 Prozent der Totalsumme, darunter 144 Männer und 7 Frauen. Begleitet sind diese von 183 Hilfspersonen, darunter 126 Männer und 57 Frauen. Ein Gesamtbild der Kategorie ist nicht gut zu ermöglichen, weil die Gegensätze in ihr zu groß sind. Jedoch dürften alle Hausierer derselben mit Ausnahme vielleicht der Musikbanden das Eine gemein haben, daß auch sie dem Untergang ihres Gewerbes entgegensehen. Das Gebiet, auf welches sich die Kategorie V erstreckt, ist ein sehr umfangreiches.

Es wurden dargeboten:

1. Spiel auf der Ziehharmonika, der Drehorgel, dem Akkordion rc. . . . . 71 mal.
2. Kirmesbelustigungen, Sehenswürdigkeiten rc. 44 "
3. Aller Art von Vorstellungen und Vorträgen 27 "
4. Spiel einer Musikbande . . . . 13 "

Über die Zunahme der Musiker und deren Belästigung wird mehrfach in den Kreisen Mörs, Geldern und Grevenbroich Klage geführt. Es dürften

aber diese Klagen ohne Ausnahme den Musikern der Abteilung 1 zuzuschieben sein, da die größeren, oft gut organisierten und leistungsfähigen Musikbanden der Abteilung 3 einerseits bei Gelegenheit der Kirmesse, Schützenfeste, Trauungen 2c. auf dem Dorfe einem wirklichen Bedürfnisse entsprechen und andererseits der Verringerung dieses Bedürfnisses gemäß in der Abnahme begriffen sind. Während 1889 : 19 Musikbanden mit einer Steuersumme von 2112,38 Mk. gezählt werden, ist diese Zahl bis 1895 auf 16 Musikbanden mit einer Steuersumme von nur 1932,29 Mk. herabgesunken. Wenn die obige Rubrik nur 13 Musikbanden anführt, so liegt das daran, daß die eigenen Kapellen der größeren Unternehmungen von diesen nicht losgetrennt wurden. Den armen, verkrüppelten Musikern der Abteilung 1 ist dagegen eine desto stärkere Vermehrung zuzusprechen, wie schon aus dem raschen Anwachsen des 0 Mk.-Steuersatzes zu schließen ist. Sie sind sämtlich nicht fähig, auch nur einen Pfennig Steuer zu bezahlen, und müssen obendrein noch zum guten Teil von den Armenkassen verpflegt werden. Um die letzteren zu erleichtern, wird ihnen der Wandergewerbeschein gern gewährt, denn dadurch werden sie wenigstens zu einer teilweisen Beschaffung ihres Lebensunterhalts veranlaßt. Bedauerlich ist, daß sich auch einige Veteranen unter ihnen befinden. Gleich ihnen ist auch ihr großmächtiger Nachbar aus der Abteilung 3 auf den Aussterbeetat gesetzt und sieht trüben Zeiten entgegen. Die Kirmesse verschwinden immer mehr und werden auf die entlegenen Dörfer zurückgedrängt. Während noch vor kurzem in allen größeren Städten zweimal im Jahre umfangreiche, mehrtägige Kirmesse abgehalten wurden, finden diese jetzt entweder ganz unbedeutend an den Peripherien derselben statt, oder überhaupt nicht mehr. Wie schon angedeutet, können solche Großbetriebe nicht gut ins Proletariat sinken, sie halten sich entweder auf der Höhe oder, wenn sie ihre Rentabilität nicht mehr finden, gehen sie ein. Gleichzeitig mit den Veranstaltungen der Abteilung 3 basieren auch diejenigen der Abteilung 2 gewöhnlich auf schwindelhafhafter Anpreisung und auf der Gutgläubigkeit des Publikums. Jedoch ist dies ein Schwindel, welcher gutmütig und mit Humor aufgenommen wird, und gegen den, solange die Schranken der Moralität und Sittlichkeit gewahrt bleiben, die Behörden nicht einzuschreiten brauchen. Zweifellos hat die ganze Kategorie V die Tendenz, sich den gegebenen Verhältnissen und dem Bedarf anzupassen. Ein „zu viel" oder eine Ablehnung des Publikums wird ihre Zahl von selbst einschränken. Eine Ausnahme davon machen die Musiker der Abteilung 1. Ihre Einschränkung wird durch die Gemeinden leicht zu bewerkstelligen sein, allerdings auf Kosten der Armenkassen, und sie wird auch durch die davon Betroffenen selbst kaum unangenehm empfunden werden.

III.

Schlußbetrachtungen.

Im ganzen genommen führen die Mißstände, welche sich bei der gegenwärtigen Entwicklung der Verhältnisse hierselbst ergeben und die Mittel zu deren Abhilfe zu folgenden Schlußbetrachtungen.

1. Wie sehr auch von socialen Gesichtspunkten aus das stehende Gewerbe den Vorzug verdient, so ist gleichwohl darauf zu achten, daß ihm nicht eine zu einseitige Begünstigung zu teil wird. Es hat das Wandergewerbe, soweit es ein Bedürfnis befriedigt, ein Anrecht darauf, gewürdigt und nicht als unliebsame Konkurrenz aus dem Wege geschafft zu werden. Dagegen muß es steuerlich dem stehenden Gewerbe gleichgestellt werden, und mit Recht wird darüber geklagt, daß letzteres, welches alle Gemeindelasten trägt, dem Wandergewerbe gegenüber, welches zudem durch geringes Betriebskapital, raschen Umsatz desselben, Barzahlung rc. begünstigt wird, steuerlich im Nachteil ist.

2. Im Wandergewerbe überhaupt und besonders gegenüber den Viehhändlern ist ein staatlicher Schutz gegen Beschwindelung und die Anwendung unerlaubter Mittel dringend zu empfehlen. Das Gesetz über den unlautern Wettbewerb bietet hierzu die geeignete Handhabe.

3. Durch die Sonntagsruhe wird dem Wandergewerbe ein Vorschub geleistet, für welchen dem seßhaften Gewerbe kein entsprechendes Äquivalent geboten ist. Früher strömten die Landleute in Scharen an den Sonntagnachmittagen in die Städte, und manches Geschäft lebte förmlich von dieser Massenkundschaft. Heutzutage sind die Landleute, welche nur Sonntags Zeit für ihre Wanderungen haben, auf die Waren der Hausierer angewiesen, da für viele Artikel, beispielsweise für Schirme, an ihrem kleinen Heimatsorte die geeignete Bezugsquelle fehlt.

Richten sich diese Klagen mehr gegen die unstatthaften Vorrechte und Auswüchse des reellen, mehr wirtschaftlich berechtigten, Wandergewerbes, von dessen Unterdrückung man übereinstimmend abrät, so sind die Klagen, welche sich gegen das unreelle Wandergewerbe richten, derart, daß man sich übereinstimmend für eine starke Einschränkung, wenn nicht für völlige Beseitigung desselben äußert.

Diese Klagen erstrecken sich:

1. Auf die Belästigung des Publikums, welches thatsächlich nicht nur vor dem häufigen Besuch der Hausierer, sondern auch vor der gewaltsamen Anpreisung der Waren, der Einschüchterung der allein gelassenen Frauen,

den Diebstählen, der Übermittelung schlechter Sitten und Gebräuche eines Schutzes wohl bedarf.

2. Auf die unlautere Konkurrenz, welche dem ehrbaren seßhaften Gewerbe durch den Vertrieb schlechter, eigens für den Hausierhandel verfertigter Waren oder durch den Absatz gestohlener Ware erwächst.

Die Mittel zur Abhilfe dieser Mißstände würden nach den hiesigen Verhältnissen in folgendem Rahmen zu suchen sein.

Dem reellen Wandergewerbe, besonders insoweit es ein wirtschaftliches Bedürfnis befriedigt, ist mit der steuerlichen Gleichstellung mit dem stehenden Gewerbe genug gethan. Es hat stets die Tendenz, sich den Bedürfnissen anzupassen und sinkt oder steigt mit dem Sinken oder Steigen der Nachfrage. Für die nächste, vereinzelt auch vielleicht für unabsehbare, Zeit bleibt ihm sein Bestand gesichert, und sollte das nicht mehr der Fall sein, so wird es sich in andere Erwerbszweige verlieren, wie es dieses schon gethan hat. Der Rest verfällt dem unreellen Wandergewerbe, wenn er doch fortbestehen will, und muß gleich diesem behandelt werden, denn es wäre unverständig, einen Erwerb, den die Zeitverhältnisse zum Untergang verdammen, diesen entgegen künstlich aufrecht erhalten zu wollen.

Das wirtschaftlich überflüssige und vor allem das unreelle Wandergewerbe muß entschieden mit scharfen Mitteln bekämpft werden, denn so erfreulich es ist, daß eine Anzahl von Existenzen auf diese Weise sich erhalten kann, so würde es doch wieder unbillig sein, das auf Kosten einer einzelnen Wirtschaftsklasse geschehen zu lassen, und dieser sozusagen die Kosten für den Unterhalt solcher Existenzen allein aufzubürden. Eine Versorgung durch die Armenkassen und aus Gemeinmitteln würde, trotzdem dadurch eine Menge von Personen der Befähigung zum eigenen Unterhalt verlustig gehen, hiergegen noch vorzuziehen sein. Im übrigen sind wir der festen Überzeugung, daß bei günstiger Konjunktur und dadurch geschaffener Arbeitsgelegenheit die besseren Elemente gern, soweit es ihnen möglich ist, zu ihrem eigentlichen Berufe zurückkehren oder zu einem neuen übergehen werden.

8. Der Hausierhandel im Regierungsbezirk Aachen mit besonderer Berücksichtigung der Stadt Linnich und der umliegenden Dörfer.

Von **Dr. Krueckemeyer**, Redakteur in Ratibor, früher in Aachen.

Die Hausiererfrage ist in den letzten Jahren sehr brennend geworden. Beständig mehren sich die Klagen des stehenden Gewerbebetriebes über allzu große und teilweise unlautere Konkurrenz, und auch aus dem Publikum werden manche Stimmen laut, die eine energische Beschränkung des Hausierhandels verlangen. Andererseits beschweren sich die Hausierer gewaltig über die ihrem Handel bereits gezogenen Schranken. Zur besseren Wahrung ihrer Interessen haben sie sich in einigen Gegenden, wo sie besonders stark vertreten sind, dem Zuge der Zeit folgend zu Genossenschaften vereinigt; so giebt es im Eichsfeld einen ungefähr 700 Hausierer umfassenden „Eichsfeldischen Handelsverein" mit Vorstand und Generalversammlung. Solche Genossenschaften treten zwar nur sehr vereinzelt auf, meistens hausieren die Einzelnen auf eigene Faust, ohne sich um die Andern zu bekümmern. Die Genossenschaften tragen allerdings viel dazu bei, das Hausiergewerbe zu heben, und sie beeinflussen sowohl das persönliche Verhalten wie den Handel der Einzelnen sehr günstig. Es wäre daher sehr zu wünschen, daß in Gegenden, wo der Hausierhandel sehr blüht, so speciell im Gebiete des Regierungsbezirks Aachen, sich die bessern Elemente zu Genossenschaften zusammenthäten und die unsaubern Elemente ausstießen. Dadurch würde der ganze Stand sowohl in socialer wie in wirtschaftlicher Beziehung bedeutend gewinnen. Viel würde hierzu beitragen, wenn die Genossenschaften vom Staate mit besonderen Privilegien ausgerüstet würden, falls man nicht dazu übergehen wollte, den Beitritt zur Genossenschaft überhaupt obligatorisch zn machen. Durch die Kontrolle, die so über die einzelnen Mitglieder ausgeübt würde, wäre es möglich, das unreelle Treiben

Einzelner, wenn auch nicht ganz unmöglich zu machen, so doch immerhin sehr zu beschränken. Der Genossenschaft müßte das Recht eingeräumt werden, auch über die Nichtmitglieder eine gewisse Aufsicht auszuüben, und den ausgestoßenen Mitgliedern müßte zugleich die Möglichkeit genommen sein, das Hausiergewerbe fernerhin zu betreiben.

Einige der Hauptartikel, womit die Hausierer des Regierungsbezirkes Aachen umherziehen, sind, der hiesigen Industrie entsprechend, die verschiedenen Sorten von Tuchstoffen und Manufakturwaren. Zumeist werden nur geringere Sorten geführt, Buckskins und billige Cheviots. Die Bezugsquellen sind durchschnittlich Aachen, M. Gladbach, Köln und Elberfeld. Mit diesen Produkten wird die ländliche Bevölkerung nicht nur des Regierungsbezirkes Aachen, sondern der ganzen Rheinprovinz und der angrenzenden Bezirke förmlich überschwemmt, und wenn irgendwo, so mehren sich gerade auf diesem Gebiete überall die Klagen über unlauteren Wettbewerb. So durchlief Ende Januar dieses Jahres folgender Erlaß des Detaillistenverbandes für Hessen und Waldeck in Kassel verschiedene Tagesblätter: „Vor einiger Zeit haben wir in den hessischen Zeitungen eine Warnung erlassen gegen eine Gesellschaft von Hausierern aus Aachen, welche vor dem Geschäfte Zettel verteilten mit Versprechungen von Geschenken, bestehend in Kleid oder Anzug. Gleichzeitig erweckten dieselben durch die Reklame in den Zetteln den Anschein, als ob sie für einen Fabrikanten in Aachen kämen Die damalige Gesellschaft verkaufte Coupons Buckskin 3 m 20 cm, zu einem Anzug reichend, mit 25—55 Mk.; jenachdem Käufer zu finden waren, gaben sie auch noch ein Kleid oder Anzug umsonst zu. Die damalige Ware hatte einen Wert von 3,20 Mk., für den Käufer selbstredend ganz wertlos. Leider sind damals vor unserer Verwarnung eine ganze Anzahl auf dem Lande auf diesen unreellen Handel hereingefallen. Da uns nun wieder eine derartige Gesellschaft avisiert ist, halten wir uns im Interesse des Publikums und des reellen Handels, da nach unserer Erkundigung in Aachen die Sache auf Unreellität basiert, für berufen, auf diesen unreellen Geschäftsbetrieb hinzuweisen und lenken gleichzeitig die Aufmerksamkeit der zuständigen Behörden auf diese Gesellschaft. Die Herren Bürgermeister der Ortschaften bitten wir für eine entsprechende Bekanntmachung in ihrem Orte im Interesse ihrer Ortseinwohner Sorge tragen zu wollen. — Das Publikum aber bitten wir im eigenen Interesse, solchen Hausierern stets den Weg zu zeigen, auf welchem sie gekommen sind."

Zweierlei ist es, was hier besonders in die Augen fällt, einesteils, daß sich ganze Gesellschaften zu einem derartigen betrügerischen Handel vereinigen und anderenteils der enorme Unterschied in den Preisforderungen, wobei auch der niedrigste Preis den wahren Wert der Sache noch um das

achtfache übersteigt. Hierbei denkt wohl jeder, der mit den hiesigen Verhältnissen vertraut ist, noch an eine besondere Art von Hausierern, ich meine den sogenannten „billigen Jakob“, der hier auf allen Märkten in mehreren Exemplaren vertreten ist. Er führt durchschnittlich alle möglichen Artikel, von Stecknadeln und Bleistiften angefangen, bis zu Kleiderstoffen und fertigen Sachen. Er verkauft stets zu „nie dagewesenen Preisen“ und die Waren sind fast „verschenkt.“ Trotz aller Warnungen und trotz allen Schadens läßt das Publikum sich durch den redegewandten Handelsmann immer wieder bethören, für meist wertlosen Schund sein gutes Geld hinzugeben, mindestens aber Preise zu zahlen, die mit dem wahren Wert der Sache in horrendem Mißklang stehen. Der schlaue Händler weiß eben das Publikum durch sein gewaltiges Reklamegeschrei herbeizulocken und es durch das schöne Äußere der Ware über den wahren Wert derselben hinwegzutäuschen. Ein schwunghafter Hausierhandel wird auch auf den Eisenbahnzügen trotz des Verbotes der Eisenbahnverwaltung, und zwar zumeist in der vierten Klasse, betrieben. Dem dort reisenden Publikum entsprechend beträgt der Preis der Ware 50 Pf. und geht herab bis zu 10 Pf., wofür Kalender, Notizbücher, Zuckerwaren, Spielsachen und aller möglicher Tand, der überhaupt keinen Wert hat, an den Mann gebracht wird. Diese Art des Hausierhandels ist besonders schädlich, weil hierdurch gerade der arme Mann veranlaßt wird, sein Geld für nichts und wieder nichts wegzuwerfen.

Außer den im Regierungsbezirk Aachen selbst angesiedelten Hausierern kommen aber auch aus nah und fern eine Menge andere hierhin, um ihre Waren feil zu halten. Man kann wohl sagen, es giebt keinen Artikel mehr, der einem nicht auf diese Weise ins Haus gebracht wird. Da sieht man Wagenladungen von Korb-Thon-Emaille-Brot-Manufaktur- und Spezereiwaren, und in der letzten Zeit kommen sie sogar mit — garnierten Damenhüten. Was dabei die Personen angeht, die sich mit dem Hausiergewerbe abgeben, so finden sich darunter eine ganze Menge höchst zweifelhafter Existenzen. Abgesehen von den Kontraventionen gegen die Vorschriften der Gewerbeordnung, wonach namentlich das Lösen eines Gewerbescheins gefordert wird, sind es die verschiedensten Delikte, die den Hausierern zur Last fallen. Beständig mehren sich die Klagen darüber, daß der Hausierhandel nur dazu diene, die Bettelei zu verdecken. Unterm 8. Januar berichtete die „Koblenzer Volkszeitung“ die Verurteilung einer Hausiererin wegen Zechprellerei und Kirchendiebstahl, die „Duisburger Zeitung“ unterm 15. Februar die Verurteilung eines Hausierers, der zudem ohne Gewerbeschein angetroffen wurde, wegen wissentlichen Verkaufs von minderwertigem und gesundheitsschädlichem

Fleisch. Unterm selben Datum veröffentlichte die „Frankfurter Zeitung" einen Steckbrief gegen einen Hausierer wegen eines in München verübten Mordes. Dieses sind einige als Beispiele aufgegriffene Fälle. Ähnliches kann man beim Durchlesen der Gerichtsberichte der verschiedenen Tagesblätter immer wieder finden. Sicherlich geht daraus hervor, daß gerade das Hausiergewerbe einer strengen Beaufsichtigung bedarf. Die Klagen über die Hausierer sind allerdings in den einzelnen Gegenden verschieden, sie richten sich einesteils nach der Zahl, andernteils nach der Beschaffenheit der Personen, die sich dem Hausiergewerbe widmen. Im Folgenden beabsichtige ich hauptsächlich die Hausierer der Stadt Linnich (im Kreise Jülich) sowie die der umliegenden Dörfer zu berücksichtigen.

Die Stadt Linnich zählt ungefähr 2300 Einwohner. Im Jahre 1896 gab es dort 27 Hausierer, 21 Katholiken und 6 Juden. Es kommen also auf 1000 Einwohner 11,74 Hausierer; 9,13 Katholiken und 2,61 Juden, während nach der Berufszählung vom 14. Juni 1895, laut Veröffentlichung des Kaiserlichen Statistischen Amtes im ersten Vierteljahr 1897 (siehe Reichsanzeiger Nr. 56 von 6. März 1897) in Preußen auf 1000 Einwohner nur 2,09 und im Rheinland 2,67 Hausierer kommen. Allerdings muß man hierbei berücksichtigen, daß eine große Anzahl von Personen, besonders solche, die nur während eines Teiles des Jahres hausieren, keinen Wandergewerbeschein lösen und infolgedessen nicht in die Kategorie der Hausierer aufgenommen wurden. Immerhin übersteigt diese Zahl ganz erheblich das Durchschnittsmaß. Das Alter der einzelnen Hausierer beträgt durchschnittlich 45 Jahre, die jüngsten zählen 18 und 25, die ältesten 58 und 59 Jahre, 20 sind männlichen, 7 weiblichen Geschlechtes. Es sind alles ziemlich rüstige Leute ohne körperliche Gebrechen, im Verkehr bedienen sie sich durchgehends der plattdeutschen Mundart, 15 von ihnen besitzen ein eigenes Haus, während nur 2 etwas Land und einigen Viehstand besitzen. Die Zahl der Hausierer ist sich in den letzten Jahren ziemlich gleich geblieben. Sie besuchen sämtlich durchschnittlich dieselben Gegenden, nämlich die in großer Anzahl um die Stadt herumliegenden Ortschaften, einige bis auf einen Umkreis von drei Stunden. Meist ziehen sie mit einem Packen in der Hand morgens aus und kehren abends wieder zurück. Nur einige halten sich Pferd und Wagen. Durchschnittlich, mit Ausnahme von Dreien oder Vieren, ist der Geschäftsbetrieb nur gering. Das Gesetz über die Sonntagsruhe hat den Absatz der Hausierer bedeutend gefördert und den hiesigen stehenden Geschäften großen Schaden gebracht, da die Landbewohner meist den Sonntag dazu benutzten, um ihre Einkäufe

in der Stadt zu machen, was gegenwärtig infolge der kurzen Verkaufszeit an Sonntagen, bedeutend nachgelassen hat.

Ungefähr die Hälfte der Linnicher Hausierer, nicht weniger wie 11,7 Männer und 4 Frauen, handeln mit Manufakturwaren und fertigen Sachen. Sie führen wollene und baumwollene Waren, Buckskin, Biber, Wäsche, wie Hemden, Unterhosen 2c., ferner Krawatten, zum Teil zugleich Strickgarn, leinene und baumwollene Spitzen, einer auch Kappen und Hüte, ein anderer führte auch aus Rathenow bezogene Brillen, Thermometer und Barometer. Meist hausieren sie alle Tage, 6 nur zeitweilig, von denen 3 zugleich Musikanten sind, einer nur im Winter hausiert und im Sommer als Tagelöhner arbeitet. Eine Frau hausiert ebenfalls nur im Winter, im Sommer zieht sie mit ihrem Mann, der Kunstreiter ist und im Winter als Tagelöhner arbeitet, von Ort zu Ort und giebt Vorstellungen. Sie wohnen im Winter in ihrem Wagen zu Linnich. Vier haben zugleich ein ziemlich gut gehendes Geschäft im eigenen Hause. Einer benutzt Pferd und Wagen beim Verkaufe, zwei bedienen sich einer von einem Hunde gezogenen Karre. Einer macht zugleich Geldgeschäfte als Nebenbetrieb, einer hat zugleich einen kleinen Laden, in dem er Zuckerwaren feilhält, bei Pferdemärkten verabreicht er auch Kaffee, ein anderer vermietet zugleich Stallungen gelegentlich der Pferdemärkte. — Ein Hausierer, der zugleich ein eigenes Geschäft hat, hat bereits vor einigen Jahren Bankerottt gemacht, sich jedoch nachträglich mit den Gläubigern geeinigt, eine Frau ist bereits einmal, weil sie längere Zeit ohne Gewerbeschein hausierte, mit 800 Mk. bestraft worden.

Von den übrigen Hausierern handelt einer mit zum Teil selbst verarbeiteten Woll-, Kurz- und gestrickten Waren, Mützen 2c. und zwar nur im Winter, im Sommer arbeitet er als Tagelöhner, um Weihnachten und St. Nikolaus führt er auch Spiel- und Schreibwaren. Ein Hausierer handelt nur mit Nachtmützen, die seine Frau und Tochter verfertigen. Einer, der seit Ende vorigen Jahres verzogen ist, führte nur aus Fürstenwalde bezogene Teppiche, Matten und Wachstuche. Einer hausiert mit Pirmasenser Holz- und Litzschuhen; ebenfalls mit Schuhwaren und zugleich mit Obst hausiert eine Frau gelegentlich in der Stadt, die dieselben Sachen auch in einem kleinen Laden feil hält. Mit Bürstenwaren und Schwämmen, die zum Teil aus der Aachener Strafanstalt, zum Teil aus Linnich bezogen sind, hausiert einer; ein anderer mit Korb- und Flechtwaren, die er selbst herstellt, während er das Rohmaterial aus den umliegenden Orten Brachelen und Hilfahrt bezieht. Einer hausiert mit Mineralwasser aus dem Aachener Mineralbrunnen und mit Hefe und Flaschenbier, ein anderer, der zugleich Ackerwirtschaft betreibt, hausiert mit Flaschenbier, das er von auswärts in

Provision hat. Einer hausiert mit Bildern. Zwei Frauen halten Butter, Eier und Käse, die ihre Männer in den umliegenden Dörfern aufkaufen, in der Stadt feil. Ein Bäcker, der zugleich eigenes Haus und Geschäft hat, hausiert mit selbst hergestellten Brotwaren, wobei er Pferd und Wagen benutzt. Ein Hausierer, der Mitte vorigen Jahres verzogen ist, betrieb im eigenen Hause Fisch- und Käsehandel, hatte Pferd und Wagen und hausierte mit den Artikeln seines Geschäftes. Einer betreibt mit seinem Sohne den Hausierhandel mit Schweinen, die er aus Belgien und Holland bezieht, zugleich betreibt er Ackerwirtschaft und führt im eigenen Hause eine gut gehende Gastwirtschaft.

Sämtliche Linnicher Hausierer, die mit Manufakturwaren handeln, beziehen, soweit nichts anderes bemerkt, ihre Waren aus M. Gladbach und Aachen, zum Teil auch aus Elberfeld und Köln. Einer bezieht seine Waren (Manufaktursachen &c.) bei einem Linnicher Hausierer, der zugleich ein Geschäft hat, ein anderer macht haupsächlich Ramschgeschäfte. Alle handeln nur auf eigene Rechnung und geben ihre Waren meist sowohl gegen Barzahlung wie auf Kredit, da die einzelnen immer wieder dieselben Ortschaften in bestimmter Reihenfolge besuchen; einer nimmt auch Lebensmittel an Zahlungsstatt, der Verkauf geschieht ziemlich gleichmäßig an die einzelnen Kreise der Bevölkerung. Die von den Hausierern geführten Waren sind zum großen Teile auch in den von ihnen besuchten Ortschaften im stehenden Gewerbebetriebe zu haben, ja in den einzelnen Ortschaften giebt es wieder eine Menge Hausierer, die mit denselben und ähnlichen Waren wieder von ihrem Wohnsitze aus die Umgegend besuchen. Der Hauptgrund, daß die Hausierer dennoch ihre Waren absetzen können, scheint mir, abgesehen von der Sonntagsruhe, darin zu liegen, daß sie die Kundschaft direkt im Hause besuchen und diese somit der Mühe überheben, erst selbst in die Läden gehen zu müssen, zum Teil stehen sie auch mit derselben schon in längerer Geschäftsverbindung. Man hört aber auch manche Klagen über die Zudringlichkeit einzelner Hausierer, und viele Leute kaufen nur etwas, um sie los zu werden.

Noch bedeutend stärker wie in Linnich ist der Hausierhandel in einzelnen Orten der Umgegend vertreten. So zählt das eine halbe Stunde von Linnich entfernt liegende Dorf Brachelen mit ungefähr 2700 Einwohnern nicht weniger als 43 Hausierer, es kommen also auf 1000 Einwohner 15,93. Das durchschnittliche Alter derselben beträgt 45 Jahre., die jüngsten zählen 24 und 25, die ältesten 74 und 90 Jahre. Sie sind sämtlich katholisch, 22 sind männlichen, 29 weiblichen Geschlechts, einige Männer begleiten ihre Frauen als Warenträger und umgekehrt einzelne Frauen ihre Männer als Warenträgerinnen. Ihre Umgangssprache ist die plattdeutsche Mundart;

21 arbeiten mit einem Betriebskapital von 20—40 Mk. und erzielen einen jährlichen Umsatz von 300—500 Mk. (I. Klasse), 14 mit einem Betriebskapital von 45—120 Mk. und einem jährlichen Umsatz von 650—900 Mk. (einer mit einem Betriebskapital von 60 Mk. sogar mit einem Umsatz von 1500 Mk.) (II. Klasse), 8 mit einem Betriebskapital von 150—700 Mk. und einem jährlichen Umsatz von 1100—3800 Mk. (III. Klasse). Zum Teil hausieren sie nur im Regierungsbezirk Aachen, zum Theil durchziehen sie aber die ganze Rheinprovinz und besuchen auch Westfalen. In Brachelen besteht eine Papiermühle, daher kommt es denn auch, daß eine große Anzahl Hausierer, nämlich 14, sich mit dem Ankauf von Lumpen und Knochen zum Wiederverkauf befassen, bezw. tauschen sie dieselben gegen den sogenannten Nadelkram ein. Sie hausieren zugleich mit letzterem sowie mit kleinen Specereiartikeln und Manufaktursachen als Schwefelhölzern, Wichse, Seife, Stärke, wollenem und baumwollenem Band, Stoffen, zum Teil auch mit fertigen Hemden und Blousen aus Biber und Baumwolle, ordinären Regenschirmen, Zinnwaren, Wachstuch, Korb- und Spahnwaren, die sie teilweise selbst verfertigen, Tischmatten ꝛc.; 9 von ihnen gehören zur I. Klasse und zwar 6 männlichen, 3 weiblichen Geschlechts; einer von diesen ist am rechten Bein gelähmt, einem andern hilft sein am rechten Arm gelähmter Sohn als Warenträger; von den übrigen 5 gehören 4 der II. Klasse an, es sind drei Frauen und 1 Mann, letzterem hilft überdies seine Frau als Warenträgerin; eine treibt auch das Korbflechtereigewerbe; eine endlich gehört mit einem Betriebskapital von 500 Mk. und einem jährlichen Umsatz von 2200 Mk. der ersten Klasse an, sie bedient sich eines Fuhrwerks, und ihr Mann zieht mit als Warenträger, sie handelt auch mit selbstverfertigten Korb- und Spahnwaren und dehnt ihren Handel über die Rheinprovinz und Westfalen aus. — Der in Brachelen gepflegten Korbindustrie entsprechend, giebt es dort auch eine Menge Hausierer, die mit Korbwaren handeln, einige betreiben auch nebenbei das Korbflickereigewerbe, außerdem handeln sie meist noch zugleich mit Tischmatten, Drahtwaren, Regenschirmen, Wachstuch und allem möglichen Nadelkram. Es sind im ganzen 8 Personen, die sich hiermit beschäftigen, davon gehört 1, männlichen Geschlechts, der I. Klasse an, er betreibt auch zugleich das Korbflickereigewerbe, 1, weiblichen Geschlechts, der II. Klasse, die übrigen gehören zur III. Klasse; es sind 3 Männer und 3 Frauen, einer der letzteren hilft ihre Tochter, den andern beiden helfen ihre Männer als Warenträger. Diese beiden ziehen mit eigenem Fuhrwerk umher, auf dem sie selbstverfertigte Korb- und Drahtwaren feilhalten. Einen der Hausierer begleitet seine Frau als Warenträgerin, ein anderer giebt sich auch zugleich mit dem Korbflickereigewerbe ab. Sie bereisen alle meist das ganze Rhein-

land und Westfalen. 2 Hausierer, die beide zur II. Klasse gehören, hausieren in Rheinland und Westfalen mit selbstverfertigten Klempnerwaren, sowie mit Messern und Gabeln, 3 betreiben das Löffelgießereigewerbe und den Handel mit altem Zinn, Blechwaren, Messern und Gabeln, davon gehören 2 der I., einer der II. Klasse an, einer der ersteren ist am rechten Arm und rechten Bein gelähmt, seine Frau hilft ihm als Warenträgerin. Mit kleinem Nadelkram, wie Zwirn, Nadeln, Scheren, Band &c. geben sich 4 Hausiererinnen ab, die sämtlich zur I. Klasse gehören. 2 Hausierer und 1 Hausiererin, die zur II. Klasse gehören, handeln mit Manufakturwaren und fertigen Sachen. Ziemlich zahlreich sind auch die Personen, die mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen und mit verwandten Produkten hausieren. Es sind im ganzen 9 Personen, nämlich 4 Männer und 5 Frauen, davon gehören 5 der I., 3 der II., und 1 der I. Klasse an. Dieser letztere, der zugleich mit dem größten Betriebskapital (700 Mk.) sämtlicher Hausierer von Brachelen arbeitet und ebenso den größten jährlichen Umsatz hat (3800 Mark), führt ein eigenes Fuhrwerk und handelt mit sämtlichen landwirtschaftlichen Produkten; einer handelt nur mit Gartensämereien; ein Mann und zwei Frauen, von denen eine epileptisch ist, hausieren mit Butter, Eiern und Federvieh; die zweite Frau hat ihren Wohnsitz in dem zur Bürgermeisterei Brachelen gehörigen Dorfe Lindern, sie hat bei einem Betriebskapital von 60 Mk. einen jährlichen Umsatz von 1500 Mk. 3 Personen handeln mit Weißbrot und Hefe, eine davon, die zugleich bucklig ist, auch mit Senf, die anderen außerdem noch mit Federvieh, Butter und Strickwaren.

Bei einem großen Teile der Hausierer von Brachelen gilt das Hausiergewerbe nur als Vorwand zum Betteln, es sind zumeist fremde zum großen Teile aus der Trierer Gegend zugezogene Elemente, die sich in den letzten Jahren allmählich hier niedergelassen haben. Besonders möchte ich hier auf die Thatsache aufmerksam machen, daß eine Regierung den Wandergewerbeschein für die gleichen Artikel und den gleichen Umfang des Betriebes billiger ausstellt als eine andere, was zu großen Unzuträglichkeiten führt. Die Hausierer siedeln sich naturgemäß mit ihren meist sehr zahlreichen Familien in denjenigen Gemeinden mit Vorliebe an, wo die billigsten Gewerbescheine zu erlangen sind. Die Gemeindebehörde beurteilt aber bei ihrem Vorschlage die für die Bemessung des Steuersatzes maßgebenden Umstände individuell und sehr verschieden von anderen Gemeindebehörden. Diese verschiedenen Anträge können bei der Regierung aus Mangel an Kenntnis der thatsächlichen Verhältnisse nicht ausgeglichen bezw. die Steuersätze für gleiche Betriebe nicht gleich hoch festgesetzt werden. So steht die Gemeinde Brachelen in dem Rufe, daß die dort beantragten Scheine billiger ausgefertigt werden,

wie die anderswo beantragten Scheine, und so hat sich eine ganze Anzahl Hausiererfamilien aus der Trierer Gegend dort angesiedelt, die nach und nach alle der Armenverwaltung zur Last fallen. Um diese Last abzuwälzen, schrauben nun andere Gemeindevorstände die Steuersätze in ihren Anträgen unverhältnismäßig hoch, so daß die Hausierer hierdurch aus diesen Gemeinden vertrieben werden. Diese Unzuträglichkeiten ließen sich vermeiden, wenn die Kgl. Regierungen eine gegenseitige Vereinbarung über eine gleichmäßige Festsetzung der Steuersätze treffen wollten.

Ähnliche Verhältnisse wie in Brachelen herrschen auch in den Linnich benachbarten Dörfern Gevenich und Cörrenzig. Die Zahl der Hausierer ist dort verhältnismäßig noch größer. Auch hier siedeln sich immer mehr Hausierer, besonders aus der Trierer Gegend, sogenannte Oberländer, an. Vielfach mieten sie sich eine kleine Wohnung, die sie überhaupt nie beziehen, um nur ein Domizil zu haben, und durchziehen das ganze Jahr mit ihren Familien in ihren Wagen das Land, höchstens lassen sie sich gelegentlich der Linnicher Märkte blicken. Um diesem Unfuge zu steuern, hat die Gemeinde Gevenich bereits eine Reihe ganz kleiner Häuser, die meist zu dergleichen Wohnungen dienten, angekauft. Zum Teil hausieren sie auch ohne Wandergewerbeschein, indem sie den einmal gelösten in den folgenden Jahren nicht mehr erneuern. Von einem Schulbesuche der Kinder ist selbstverständlich keine Rede, dieselben verwildern gänzlich. Aus allen Gegenden laufen Anzeigen wegen Bettelei und Diebstahl ein, die Vorladungen können ihnen jedoch zumeist, da niemand weiß, wo sie sich überhaupt aufhalten, nicht zugestellt werden. Später fallen sie meist sämtlich der Armenverwaltung zur Last.

Von besonderem Interesse ist das hinter Cörrenzig liegende Dorf Koffern, da der größte Teil der Bevölkerung desselben, Männer und Frauen, fast das ganze Jahr als Musikanten und Sänger die Rheinprovinz durchzieht. Sie scheinen hierbei ziemlich zu verdienen, da sie sich durchschnittlich eines gewissen Wohlstandes erfreuen.

Zwei kleine um Linnich herumliegende Dörfer, Roerdorf und Welz sind ohne Belang. Sie zählen nur einige Hundert Einwohner, und die paar dort wohnenden Hausierer bieten nichts besonders bemerkenswertes.

Aus all dem Gesagten geht hervor, daß gerade in hiesiger Gegend der Hausierhandel sehr stark floriert und große Mißbräuche zeitigt, die einer dringenden Abhilfe bedürfen.

---

9. Das Hausiergewerbe im preußischen Saargebiet.

Von Referendar Klein-Köln.

---

1. Allgemeine Bemerkungen.

Das Saargebiet, jener bedeutsame Südteil der Rheinprovinz, bietet dem Hausierer einen äußerst günstigen Boden. Es weist viele Ortschaften auf mit einer zahlreichen Bergwerks- und Industriebevölkerung, die den besten Verkäufer den nennt, welcher zu wohlfeilen Preisen seine Ware abgiebt sowie mit sich handeln läßt und Kredit gewährt. Dazu kommt ihm noch die wirtschaftliche Entwicklung des Landes zu Hilfe, die es ihm ermöglicht, sich mit den mannigfaltigsten Gegenständen zu versehen, deren er zu seinem Handel bedarf. In den Kreisen Merzig, Saarburg, St. Wendel und dem angrenzenden Lothringen lebt die landwirtschafttreibende Bevölkerung, welche der mit Butter, Eier, Obst, Gemüse 2c. Handelnde nötig hat, um den Absatz im Kohlenrevier und den übrigen industriereichen Punkten bewerkstelligen zu können. Die Bergwerks-, Glas-, Steingut- und Emailleindustrie aber, welche alle von großer Bedeutung sind, liefern dem Warenverkäufer mittelbar oder unmittelbar leicht die Gegenstände, welche zur Befriedigung eines ausgedehnten Kundenkreises nötig sind.

So sehen wir denn im Saargebiet unter einer Einwohnerschaft von über 460 000 einen einheimischen Hausiererstand von über 2400 selbständigen Hausierern, d. h. unter 1000 Einwohnern 5,2—5,3 Hausierer, während in Deutschland im ganzen nur 2,45 und in der Rheinprovinz 2,67 unter je 1000 Einwohnern sich finden.[1] Diese Hausierer sind sämtlich im Gebiet ansässig; die Zahl derer, die von auswärts her das Saargebiet besuchen,

---

[1] Vierteljahrshefte zur Stat. d. D. Reiches. 1897, I.

Tabelle 1.

Zahl und Beruf der Hausierer im Saargebiet, nach den einzelnen Kreisen.

Kreis	Einwohnerzahl 1895	Zahl der Hausierer	Art des Hausierbetriebes									
			I	II	III	IV	V	VI	VII	Alte Uhren	Makler oder Agenten	Sand
Merzig . .	42 316	304	27(9)	26(14)	189(60)	121(64)	8(5)	14(11)	3	2(2)	—	—
Saarburg .	31 830	287	29(11)	25(13)	129(49)	147(61)	2(2)	26(16)	7(1)	—	—	—
St. Wendel	49 155	322	15(8)	25(8)	142(41)	176(48)	—	12(4)	9	—	2(1)	—
Ottweiler .	88 265	388	33(16)	6(5)	175(93)	237(117)	5(3)	31(24)	10	—	—	—
Saarlouis .	82 395	539	41(20)	39(14)	289(58)	229(96)	6(5)	20(11)	19	—	—	4
Saarbrücken	166 192	583	30(14)	24(19)	254(111)	353(125)	10(5)	35(26)	34(5)	—	—	—

Anmerkung: Die Klammern geben die Zahl der Hausierer an, die noch einen anderen Zweig des Hausiergewerbes betreiben. Die Ziffer I bezeichnet überall die Wanderhandwerker, II die Hausierer, welche mit selbstgefertigten Waren handeln, III die, welche Erzeugnisse der Landwirtschaft feilbieten, IV die Warenverkäufer im engeren Sinne, V die Verkäufer von Druckschriften und kirchlichen Gegenständen, VI die, welche mit Lumpen, altem Eisen, Knochen handeln, VII die Spielleute und übrigen fahrenden Leute. Das einschlägige Jahr ist, wenn das Gegenteil nicht besonders gesagt, 1896.

ist demgegenüber verschwindend; beträgt sie doch für den ganzen Regierungsbezirk Trier nur 170.

Von diesen leisten wirtschaftlich genommen am meisten die, welche mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen handeln. Der große Teil der Übrigen hat dagegen kaum eine wirtschaftliche Berechtigung, da er keine wirtschaftlichen Zwecke dort zu erfüllen imstande sein wird, wo fast allenthalben stehende Geschäfte sich befinden, die die gleichen Waren liefern und zwar im Verhältnis zu ihrer Güte ebenso billig wie die Hausierer. Die allgemeine Existenzberechtigung dieses Standes ist indes nicht zu bezweifeln. Denn zum großen Teil rekrutiert er sich aus armen Leuten, denen kein anderer Weg als dieser sich bietet, den nötigen Unterhalt sich zu verschaffen. Es sind vielfach Witwen der Bergleute, Frauen und Töchter von Arbeitern, die auf diese Weise ihren Lebensunterhalt zu verdienen oder das geringe Einkommen ihrer Familie zu erhöhen suchen. Es ist völlig verfehlt, daß der stehende Gewerbebetrieb den Hausierern gegenüber immer nach neuen Gesetzen ruft, denn abgesehen davon, daß bisher alle Gesetze keinen besonderen Erfolg gehabt haben, ist es auch ein Widerspruch gegen die ganze Strömung der Zeit, welche den Schwächeren im Kampf des Lebens gegenüber dem Stärkeren zu stützen sucht.

2. Die Verbreitung der Hausierer in den einzelnen Kreisen und Ortschaften.

Das Saargebiet zerfällt in die 6 Kreise: Merzig, Saarburg, St. Wendel, Ottweiler, Saarlouis, Saarbrücken, von denen die drei letzteren vorwiegend Bergwerks- und Industriebetriebe aufweisen, während die Bevölkerung der übrigen drei fast ausschließlich dem Betriebe der Landwirtschaft obliegt.

In den Kreisen Merzig, Saarburg und St. Wendel giebt es, abgesehen von den Kreisstädten nur kleine Ortschaften; Fabriken von Bedeutung weisen sie ebenfalls nur wenige auf. Diesem Charakter des Landes entspricht das Leben und Treiben der Bewohner. Ackerbau ist die hauptsächliche Beschäftigung, der indes meist nur solche sich zuwenden, die auf eigener Scholle wirtschaften können, während die Besitzlosen sich nach anderen Erwerbsarten umsehen müssen. Da aber unter diesen keine große Auswahl ist, wenden sich viele dem Wandergewerbe zu, das in den industriereichen Distrikten der Saar, vor allem im Kohlenrevier guten Verdienst in Aussicht stellt. So ist es zu erklären, daß in dem ländlichsten aller Kreise, Saarburg, wo auf 1 Quadratkilometer 68,90 Einwohner kommen — in der ganzen Rheinprovinz kommen auf 1 Quadratkilometer 174,5 Einwohner — auf 1000 Einwohner 8,9, im Kreise Merzig bei einer Dichtigkeit der Bevölkerung von 95,98 pro Quadratkilometer auf 1000 Einwohner 7,1, und im Kreise St. Wendel, wo pro Quadratkilometer 88,15 Personen wohnen, 6,4 Hausierer auf 1000 Einwohner sich finden. Wie sich die Hausierer in diesen Kreisen auf die einzelnen Orte verteilen, und welches ihr Specialgewerbe ist, lassen die Tabellen 2—4 erkennen.

(Siehe die Tabellen auf den Seiten 262, 263, 264 und 265.)

Hat die Mehrzahl der in diesen Kreisen ansässigen Personen sich dem Wandergewerbe gewidmet, weil es für sie von allen Berufen der vorteilhafteste zu sein schien, so sprechen in einzelnen Fällen noch besondere Umstände mit. Nicht selten haben Krankheit oder Gebrechen die Betreffenden zu jedem anderen Gewerbe unfähig gemacht, so im Kreise Merzig 10 Personen, im Kreise Saarburg 16, im Kreise St. Wendel 15. Ein Steinbrecher z. B. wurde durch ein rheumatisches Leiden genötigt, seinen Beruf aufzugeben, eine Näherin, weil ihre Augen stark gelitten hatten. Ein 33jähriger Invalide wiederum, der eine Rente von 30 Mk. bezieht, von der er nicht leben kann, hat ebenfalls zum Hausiergewerbe gegriffen. Derartige Fälle sind charakteristisch für ganze Klassen der Hausierer. Überhaupt ist die Armut, besonders bei einer größeren Familie, für viele eine Veranlassung Hausierer zu werden. Im ganzen gilt in diesen drei ländlichen Kreisen der Grund-

Tabelle 2.

Die Hausierer des Kreises Merzig.

	Ort	Bürgermeisterei	Zahl der Hausierer	Art des Hausiergewerbes							
				I	II	III	IV	V	VI	VII	Alte Uhren
1	Merzig	Merzig (Stadt)	70	6 (2)	12 (6)	39 (9)	21 (9)	—	4 (3)	1	2 (2)
2	Brotdorf . . .	Merzig (Land)	16	—	—	13 (6)	8 (6)	—	1	—	—
3	Bietzen	„	1	—	—	—	1	—	—	—	—
4	Mondorf . . .	Hilbringen	26	—	—	26 (4)	2 (2)	—	2 (2)	—	—
5	Hilbringen . . .	„	19	—	1 (1)	16 (2)	5 (4)	—	1 (1)	—	—
6	Weiler	„	8	1	—	7 (2)	1 (1)	—	1 (1)	—	—
7	Schwemlingen . .	„	7	3	—	2 (1)	3 (1)	—	—	—	—
8	Büdingen . . .	„	4	—	—	3	1	—	—	—	—
9	Mechern	„	2	—	—	1	1	—	—	—	—
10	Ballern	„	1	—	—	1	1	—	—	—	—
11	Fitten	„	1	—	—	—	1	—	—	—	—
12	Silwingen . . .	„	1	—	—	1	—	—	—	—	—
13	Wellingen . . .	„	1	—	—	1	—	—	—	—	—
14	Rappweiler . . .	Weißkirchen	14	1 (1)	—	14 (4)	4 (4)	—	—	—	—
15	Oberthailen . .	„	10	1 (1)	1 (1)	6 (4)	6 (5)	5 (3)	—	—	—
16	Unterthailen . .	„	6	—	—	6 (3)	3 (3)	—	—	—	—
17	Steinberg . . .	„	6	—	—	4 (2)	3 (2)	—	—	—	—
18	Weißkirchen . .	„	3	—	—	2 (1)	2 (1)	—	—	—	—
19	Confeld	„	4	—	—	4	—	—	—	—	—
20	Nunkirchen . . .	„	2	—	—	2 (1)	1 (1)	—	—	—	—
21	Michelbach . . .	„	2	—	2	—	—	—	—	—	—
22	Zwalbach . . .	„	2	1	—	1	—	—	—	—	—
23	Weierweiler . .	„	2	—	—	2 (1)	1 (1)	—	—	—	—
24	Mitloßheim . .	„	1	—	—	1 (1)	1 (1)	1 (1)	—	—	—
25	Rissenthal . . .	Loßheim	7	4 (3)	1 (1)	4 (4)	4 (4)	—	1 (1)	—	—
26	Wahlen	„	7	—	—	(6 2)	2 (2)	—	1	—	—
27	Niederloßheim . .	„	6	4	—	1	1	—	—	—	—
28	Loßheim . . .	„	5	1	1 (1)	1	2 (1)	—	—	1	—
29	Waldhölzbach . .	„	4	—	—	2 (2)	4 (3)	1 (1)	—	—	—
30	Bachem	„	4	—	—	3 (2)	2 (1)	—	2 (2)	—	—
31	Rimlingen . . .	„	2	—	—	—	2	—	—	—	—
32	Bergen	„	1	—	—	—	1	—	—	—	—
33	Hausbach . . .	„	1	—	—	1	—	—	—	—	—
34	Oppen	„	2	—	1 (1)	—	1 (1)	—	—	—	—
35	Wadern	Wadern	5	—	2 (2)	2 (1)	2 (2)	—	—	—	—
36	Wadrill	„	4	—	—	4 (3)	3 (3)	—	1 (1)	—	—
37	Lockweiler . . .	„	3	—	—	—	3	—	—	1	—
38	Untermorchholz .	„	4	—	—	—	4	—	—	—	—
39	Überloßheim . .	„	5	1 (1)	5 (1)	—	—	—	—	—	—
40	Büschfeld . . .	„	2	2	—	—	—	—	—	—	—
41	Vogelbüsch . . .	„	1	—	—	—	1	—	—	—	—
42	Mettlach	Mettlach	2	—	—	1	1	—	—	—	—
43	Dreisbach . . .	„	4	—	—	3 (1)	2 (1)	—	—	—	—
44	Britten	„	2	—	—	—	2	—	—	—	—
45	Saarhölzbach . .	„	2	—	—	1	1	—	—	—	—
46	Keuchingen . . .	„	1	—	—	1	—	—	—	—	—
47	Besseringen . .	„	3		—	—	3	—	—	—	—
48	Beckingen . . .	Haustadt	6	1 (1)	—	2	4 (1)	—	—	—	—
49	Reimsbach . . .	„	7	—	—	5 (4)	6 (4)	—	—	—	—
50	Erbingen . . .	„	1	—	—	—	1	—	—	—	—
51	Haustadt . . .	„	1	1	—	—	1	—	—	—	—
52	Ponten	Mettlach	2	—	—	—	1	1	—	—	—
53	Haßlingen . . .	„	1	—	—	—	1	—	—	—	—

Tabelle 3.

Die Hausierer des Kreises Saarburg.

	Ort	Bürgermeisterei	Zahl der Hausierer	Art des Hausiergewerbes						
				I	II	III	IV	V	VI	VII
1	Saarburg	Saarburg	17	2	4 (1)	4 (4)	12 (5)	—	2 (2)	—
2	Kirf	„	16	—	—	13 (7)	10 (7)	—	—	—
3	Ayl	„	3	—	—	1 (1)	2 (2)	—	1 (1)	1
4	Niedenleuken	„	1	—	1	—	—	—	—	—
5	Traßen	„	1	—	—	1	—	—	—	—
6	Portz	„	2	1	—	1	—	—	—	—
7	Perdenbach	„	8	2 (2)	—	1	6 (1)	—	1 (1)	—
8	Biebelhausen	„	1	1	—	—	—	—	—	—
9	Koenig	„	1	1	—	—	—	—	—	—
10	Meurich	„	4		—	3	1 (1)	—	1 (1)	—
11	Nittel	Nittel	2	—	1	—	1	—	—	—
12	Wincheringen	„	9	4 (4)	—	4	2	—	—	1 (1)
13	Temmels	„	1	—	—	—	1	—	—	—
14	Wellen	„	1	—	—	—	1	—	—	—
15	Fisch	Tawern	2	—	—	—	2	—	—	—
16	Fellerich	Kanzem	6	—	3	1	1	—	—	1
17	Tawern	„	7	3 (3)	1 (1)	—	4 (4)	1 (1)	1 (1)	2
18	Wavern	„	2	—	—	—	2	—	—	—
19	Kreuzweiler	Sinz-Nennig	1	—	—	1	—	—	—	—
20	Palzem	„	1	—	—	1	—	—	—	—
21	Wies	„	1	—	—	1 (1)	1 (1)	—	—	—
22	Helfant	„	1	—	—	—	1	—	—	—
23	Linz	„	2	—	—	2 (1)	1 (1)	—	—	—
24	Nennig	„	2	1	1 (1)	—	—	—	1 (1)	—
25	Irsch	Irsch	10	1	4 (2)	3 (3)	5 (4)	—	1 (1)	—
26	Beurig	„	7	—	—	1	5	—	1	—
27	Niederzerf	Zerf	18	—	2	9 (3)	7 (3)	—	1	2
28	Hentern	„	2	—	—	—	1	—	1	—
29	Oberzerf	„	3	—	—	—	3	—	—	—
30	Greimerath	„	2	—	—	2	—	—	—	—
31	Frommersbach	„	4	—	—	1 (1)	4	—	—	—
32	Wellen	„	1	—	—	—	1	—	—	—
33	Orscholz	Orscholz	13	2	—	5 (2)	7 (3)	—	1 (1)	—
34	Tünsdorf	„	51	—	—	25 (8)	33 (7)	—	1 (1)	—
35	Hellendorf	„	2	—	—	2	—	—	—	—
36	Eft	„	1	—	—	—	—	—	1	—
37	Weiten	„	4	—	—	4 (2)	2 (2)	—	—	—
38	Freudenberg	Freudenberg	20	1	1 (1)	11 (4)	12 (7)	1 (1)	2 (1)	—
39	Büschdorf	Orscholz	6	—	—	4	1 (1)	—	2 (1)	—
40	Bethingen	„	12	4	4 (4)	7 (6)	4 (3)	—	—	—
41	Wehingen	„	11	—	—	11 (1)	1 (1)	—	—	—
42	Rohn	Freudenberg	1	—	—	—	1	—	—	—
43	Perl	Perl	2	1 (1)	—	—	2 (1)	—	1 (1)	—
44	Oberleuken	„	8	4	2 (2)	2 (1)	4 (3)	—	—	—
45	Sehndorf	„	2	—	—	1 (1)	2 (2)	—	2 (2)	—
46	Besch	„	4	—	1 (1)	3 (2)	1 (1)	—	1	—
47	Oberperl	„	3	—	—	—	—	—	3	—
48	Berg	„	1	1 (1)	—	1 (1)	—	—	—	—
49	Wochern	„	4	—	—	3	1 (1)	—	1 (1)	—
50	Wiltingen	Irsch	2	—	—	—	2	—	—	—
51	Serrig	„	1	—	—	—	1	—	—	

Tabelle 4.

Die Hausierer des Kreises St. Wendel.

	Ort	Bürgermeisterei	Zahl der Hausierer	Art des Hausiergewerbes							
				I	II	III	IV	V	VI	VII	Agent
1	St. Wendel . .	St. Wendel	39	2 (1)	—	11 (4)	32 (6)	—	2 (1)	1	—
2	Winkelbacherhof .	St. Wendel (Land)	1	—	—	—	1	—	—	—	—
3	Niederlinxweiler	=	5	—	—	—	4	—	1	—	—
4	Mainzweiler . .	=	3	—	—	1	2	—	—	—	—
5	Steinbach . . .	=	4	—	—	4 (1)	1 (1)	—	—	—	—
6	Dörrenbach . .	=	1	1	—		—	—	—	—	—
7	Osenbach . . .	Alsweiler	6	1 (1)		—	6 (1)	—	—	—	—
8	Guidesweiler . .	=	2	—	—	—	2	—	—	—	—
9	Gronig	=	11	—	—	—	11	—	—	—	—
10	Alsweiler . . .	=	6	—	—	—	6	—	—	—	—
11	Imweiler . . .	=	11	1 (1)	4 (3)	4 (4)	9 (4)	—	—	—	—
12	Marpingen . .	=	15		—	7 (6)	14 (6)	—	—	—	—
13	Bliesen	=	23	2 (1)	2 (1)	13	5 (1)	—	—	2	—
14	Linden	=	1	—	—	1	—	—	—	—	—
15	Urxweiler . . .	=	1	—	—	1 (1)	1 (1)	—	—	—	—
16	Winterbach . .	=	1	—	—	—	1	—	—	—	—
17	Oberjeckenbach .	=	3	—	—	3	—	—	—	—	—
18	Oberkirchen . .	Oberkirchen	10	—	1	1	8	—	—	—	—
19	Leiterweiler . .	=	2	—	—	2	—	—	—	—	—
20	Namborn . . .	=	4	—	1	—	3	—	—	—	—
21	Furschweiler . .	=	4		1	2	1	—	—	—	—
22	Urweiler . . .	=	2	—	—	2	—	—	—	—	—
23	Roschberg . . .	=	5	—	3 (3)	—	5 (3)	—	—	—	—
24	Gehweiler . . .	=	7	1	—	4	1	—	1	—	—
25	Hauperswciler .	=	2	—	—	2	—	—	—	—	—
26	Hofeld	=	2	—	—	—	2	—	—	—	—
27	Grügelborn . .	=	1	—	—	—	1	—	—	—	—
28	Reitscheid . . .	=	1	—	—		1	—	—	—	—
29	Baumholder . .	Baumholder	7	—	2	3 (2)	2	—	1 (1)	—	1 (1)
30	Grünbach . . .	=	1	—	—	—	—	—	—	1	—
31	Reichenbach . .	=	10	—	—	4 (2)	4 (2)	—	—	4	—
32	Ausweiler . . .	=	2	—	—	2	—	—	—	—	—
33	Burglichtenberg .	Burglichtenberg	2	—	1	1 (1)	1 (1)	—	—	—	—
34	Thallichtenberg .	=	3	1 (1)	—	2	1 (1)	—	—	—	—
35	Freisen	=	13	—	2	8 (1)	4 (1)	—	—	—	—
36	Berschweiler . .	=	3	1	—	1	1	—	—	—	—
37	Pfeffelbach . . .	=	3	—	1 (1)	2 (1)	1	—	—	—	—
38	Rückweiler . . .	=	2	—	—	2	—	—	—	—	—
39	Ruthweiler . .	=	4	—	—	3 (2)	2 (2)	—	1	—	—
40	Heimbach . . .	=	15	2 (1)	—	6 (2)	8 (3)	—	1 (1)	1	—
41	Fohren Linden .	=	2	—	—	1	1	—	—	—	—
42	Rohrbach . . .	=	1	—	—	1	—	—	—	—	—
43	Offenbach . . .	Grumbach	13	—	—	12 (1)	2 (1)	—	—	—	—
44	Cappeln . . .	=	1	—	—		—	—	—	—	1
45	Unterjeckenbach .	=	5	—		3	2 (1)	—	1	—	—
46	Langweiler . .	=	2	—	—	—	2	—	—	—	—
47	Deimberg . . .	=	3	—	—	2 (1)	2 (1)	—	—	—	—
48	Grumbach . . .	=	2	—	—	1	1	—	—	—	—
49	Sulzbach . . .	=	1	—	—	1	—	—	—	—	—

	Ort	Bürgermeisterei	Zahl der Hausierer	Art des Hausiergewerbes							
				I	II	III	IV	V	VI	VII	Agent
50	Niedereisenbach .	Grumbach	3	—	—	3	—	—	—	—	—
51	Langweiler . .	"	2	—	—	—	2	—	—	—	—
52	Niederalben . .	"	3	—	—	3	—	—	—	—	—
53	Ilgesheim . . .	"	1	—	—	1	—	—	—	—	—
54	Homberg . . .	"	1	—	—	1	—	—	—	—	—
55	Kirchenbollenbach	Sien	6	1 (1)	—	3 (3)	5 (3)	—	1	—	—
56	Kefersheim . .	"	1	—	—	1 (1)	1 (1)	—	—	—	—
57	Dickesbach . . .	"	2	—	—	2 (1)	1 (1)	—	—	—	—
58	Weierbach . . .	"	5	—	—	—	3	—	2	—	—
59	Oberreidenbach .	"	9	—	—	8 (6)	7 (6)	—	—	—	—
60	Schmidthachenbach	"	2	—	—	1	1	—	—	—	—
61	Mittelreidenbach .	"	1	1 (1)	—	—	—	—	1 (1)	—	—
62	Sienerhoefe . .	"	8	1	5	—	2	—	—	—	—
63	Sien	"	7	—	—	6 (1)	2 (1)	—	—	—	—
64	Nahbollenbach .	"	2	—	1	—	1	—	—	—	—
65	Antesmühl . .	"	1	—	1	—	—	—	—	—	—

satz, daß dem Beruf am meisten nachgelaufen wird, der am wenigsten Vorkenntnisse verlangt, der das geringste Kapital erheischt und gleichwohl Vorteile verspricht.

Drängen die ländlichen Kreise die Beobachtung auf, daß die Zahl der Hausierer um so größer ist, je geringere Möglichkeit das Land bietet, auf andere Weise eine lohnende Erwerbsthätigkeit zu finden, so sind die industriellen Kreise besser daran. Denn in ihnen mit ihren großen Bergwerken, bedeutenden Eisenwerken und Glashütten, Steingut-, Weißblech-, Koaksfabriken, um nur die Hauptzweige dieses industriereichen Gebietes zu erwähnen, ist Arbeitsgelegenheit genug vorhanden. Daher kommen auf 1000 Einwohner auch nur 4,5 Hausierer, gegen 7,4 in den ländlichen Kreisen, immerhin mehr als in der ganzen Rheinprovinz, in der ja nur 2,67 Hausierer unter 1000 Einwohnern sich finden.

Unter den industriellen Kreisen ist der entwickeltste der Kreis Saarbrücken; der Eisenbahngüterversand aus ihm war 1894/1895 ca. 3 300 000 Tonnen. In ihm liegen die meisten Bergwerke des Kohlenreviers; nicht minder stark ist die Industrie, die Produktion der Eisenwerke, welche im Jahre 1895 über 1 300 000 Tonnen betrug und über 7300 Arbeiter beschäftigte, die Glasindustrie und wie die übrigen Zweige alle heißen. An lohnenden Erwerbszweigen finden die Bewohner also keinen Mangel, daher sehen wir denn auch verhältnismäßig nur wenige sich dem Hausiergewerbe widmen, unter 1000 Einwohnern nur 3,5.

Tabelle 5.
Die Hausierer des Kreises Saarbrücken.

	Ort	Bürgermeisterei	Zahl der Hausierer	Art des Hausiergewerbes						
				I	II	III	IV	V	VI	VII
1	Saarbrücken	Saarbrücken	49	4 (4)	4 (3)	13 (2)	22 (10)	2 (2)	—	5
2	Malstatt-Burbach	Malstatt-Burbach	134	11 (3)	1 (1)	56 (24)	83 (33)	1	14 (13)	7 (1)
3	Bischmisheim	Bischmisheim	4	—	—	1	3 (1)	—	1 (1)	—
4	Brebach	„	2	—	—	1	1	—	—	—
5	Dudweiler	Dudweiler	42	—	1	10 (5)	25 (5)	—	2	9
6	Herrensohr	„	15	—	4 (3)	7 (5)	8 (3)	—	—	1 (1)
7	Dudweiler-Jägersfreude	„	2	—	1 (1)	1	1 (1)	—	—	—
8	Friedrichsthal	Friedrichsthal	12	—	—	2 (2)	11 (4)	—	2 (2)	1
9	Bildstock	„	6	—	—	2 (2)	6 (2)	—	—	—
10	Erkershöhe	„	1	—	—	1	—	—	—	—
11	Gersweiler	Gersweiler	8	1 (1)	—	4 (2	6 (2)	—	—	—
12	Clasenthal	„	1	—	—	—	1	—	—	—
13	Ottenhausen	„	2	—	—	2 (1)	1 (1)	—	—	—
14	Heusweiler	Heusweiler	6	—	—	3 (1)	4 (1)	—	1 (1)	—
15	Silsburg	„	1	—	—	—	1	—	—	—
16	Holz	„	6	—	—	3 (3)	4 (3)	—	3 (1)	—
17	Lummerscheid	„	4	—	—	2 (2)	4 (2)	—	—	—
18	Obersalbach	„	1	—	—	—	1	—	—	—
19	Quierscheid	„	13	1		5 (4)	10 (4)	1	—	—
20	Auersmacher	Kleinblittersdorf	3	2	—	—	1	—	—	—
21	Geislauten	„	3	—	—	1	2	—	—	—
22	Emmersweiler	„	2	—	—	2 (2)	2 (2)	—	—	—
23	Ludweiler	Ludweiler	7	3 (2)	—	4 (4)	5 (3)	—	—	—
24	Carsbrunn	„	1	—	—	1 (1)	1 (1)	—	—	—
25	Großrosseln	„	12	—	—	6 (6)	12 (6)	—	1 (1)	1 (1)
26	Püttlingen	Püttlingen	10	—	—	6 (6)	9 (6)	1	—	—
27	Rockershausen	„	9	—	—	6 (2)	5 (2)	—	1 (1)	—
28	Altenkessel	„	9	1	—	7 (4)	5 (4)	—	—	—
29	Riegelsberg	Riegelsberg	3	—	—	3	—	—	—	—
30	Übenhofen	„	2	—	1 (1)	1	1 (1)	—	—	—
31	Buchenschachen	„	1	—	—	—	1	—	—	—
32	Engelfaengen	„	5	—	—	2	2	—	—	1
33	Gruchenbach	„	6	—	—	2	3	—	—	1
34	Hixberg	„	1	—	—	—	1	—	—	—
35	Sulzbach	Sulzbach	24	—	2 (2)	9 (3)	16 (6)	—	1 (1)	2
36	Altenwald	„	8	3 (2	1 (1)	2 (2)	6 (5)	—	1 (1)	—
37	Hühnerfeld	„	7	—	1 (1)	4 (1)	4 (2)	—	—	—
38	Neuweiler	„	3	—	—	1	2	—	—	—
39	Ritterstraße	Püttlingen	2	—	—	—	—	—	—	2
40	Fischbach	Dudweiler	6	—	1 (1)	2	4 (1)	—	—	—
41	St. Johann	St. Johann	68	—	2 (1)	31 (8)	39 (9)	3 (1)	2 (2)	3 (2)
42	St. Johann-Jaegerfreude	„	5	—	—	4 (1)	3 (1)	—	—	—
43	Voelklingen	Voelklingen	35	1	2 (2)	20 (8)	17 (12)	2 (2)	3 (2)	1
44	Obervoelklingen	„	5	—	1 (1)	3 (1)	3 (2)	—	—	—
45	Wehrden	„	17	2 (1)	2 (1)	11 (5)	7 (5)	—	3	—
46	Fenne	„	5	—	—	2 (2)	5 (2)	—	—	—
47	Fürstenhausen	„	5	1 (1)	—	3 (2)	3 (3)	—	—	—
48	Bübingen	St. Arnaud	1	—	—	1	—	—	—	—
49	Schaafbrücke	Bosbach	2	—	—	2	—	—	—	—
50	Rustrich	Brebach	1	—	—	—	1	—	—	—
51	Lauterbach	Ludweiler	6	—	—	5	1	—	—	—

Tabelle 6.

Die Hausierer des Kreises Saarlouis.

	Ort	Bürgermeisterei	Zahl der Hausierer	Art des Hausiergewerbes							
				I	II	III	IV	V	VI	VII	Sand
1	Saarlouis	Saarlouis	40	—	7 (3)	6 (2)	31 (6)	1 (1)	1	1	—
2	Roden	Roden	58	2	2 (2)	34 (5)	23 (10)	—	6 (3)	2	2
3	Außen	Bettingen	13	1	5 (1)	—	6 (1)	—	—	2	—
4	Bettingen	=	15	3 (3)	1 (1)	3	9 (4)	2 (2)	—	2	—
5	Bettingerschmelz . .	=	3	—	1	—	1	—	—	1	—
6	Hüttersdorf . . .	=	9	1 (1)	—	8 (5)	6 (5)	—	—	—	—
7	Buprich	=	2	—	—	—	1	—	—	1	—
8	Limbach	=	6	1	—	4 (1)	2 (1)	—	—	—	—
9	Gresaubach	=	3	1 (1)	1 (1)	—	2	—	—	—	—
10	Goldbach	=	2	1 (1)	1 (1)	—	1	—	—	—	—
11	Differten	Differten	3	—	—	1	1	1	—	1	—
12	Schaffhausen . . .	=	6	1 (1)	1 (1)	2	4 (2)	—	—	—	—
13	Wadgassen	=	4	—	—	4 (1)	1 (1)	—	—	—	—
14	Hostenbach	=	3	—	—	3	—	—	—	—	—
15	Guerlfangen . . .	Oberesch	2	1	—	—	1	—	—	—	—
16	Fürweiler	=	1	—	—	1	—	—	—	—	—
17	Niederaltdorf . . .	=	3	—	—	3 (1)	1 (1)	—	—	—	—
18	Kerprich-Hemersdorf	=	10	—	—	6	4	—	—	—	—
19	Biringen	=	4	—	—	4 (1)	1 (1)	—	—	—	—
20	Großhemmersdorf .	=	3	—	—	3 (1)	1 (1)	—	—	—	—
21	Koerprich	Nalbach	2	—	—	2 (1)	1 (1)	—	—	—	—
22	Diefflen	=	5	—	—	4	1	—	—	—	—
23	Nalbach	=	10	1 (1)	—	7 (3)	6 (5)	—	1 (1)	—	—
24	Berus	Berus	12	—	3	4 (2)	7 (2)	—	—	—	—
25	Neuforweiler . . .	=	12	—	6 (1)	7 (1)	—	—	—	—	—
26	Altforweiler . . .	=	2	—	2 (1)	—	1 (1)	—	—	—	—
27	Marhof	=	1	—	—	1	—	—	—	—	—
28	Überherrn	=	7	—	—	6	1	—	—	—	—
29	Bisten	=	4	—	—	3	1	—	—	—	—
30	Derlen	Schwalbach	6	—	—	3	2	—	—	1	—
31	Elm	=	1	—	—	1	—	—	—	—	—
32	Schwalbach	=	2	—	—	1 (1)	2 (1)	—	—	—	—
33	Bous	=	6	2	—	1	1	—	1	1	—
34	Knausholz	=	2	—	—	2	—	—	—	—	—
35	Landsweiler . . .	Lebach	1	—	—	1 (1)	1 (1)	—	—	—	—
36	Niedersaabach . . .	=	1	—	—	1	—	—	—	—	—
37	Knorrscheid . . .	=	1	—	—	1	—	—	—	—	—
38	Falscheid	=	1	—	—	—	1	—	—	—	—
39	Lebach	=	3	—	—	1	2	—	—	—	—
40	Rehlingen	Rehlingen	5	—	—	3	2	—	—	—	—
41	Siersdorf	=	2	—	—	2	—	—	—	—	—
42	Fremersdorf . . .	=	1	—	1	—	—	—	—	—	—
43	Büren	=	5	—	—	4	1	—	—	—	—
44	Itzbach	=	10	3	2 (2)	2	4 (2)	—	1	—	—
45	Eimersdorf	=	1	—	—	—	1	—	—	—	—
46	Fraulautern . . .	Fraulautern	22	—	4	6 (2)	11 (2)	—	—	3	—
47	Grießborn	=	5	—	—	2 (1)	4 (1)	—	—	—	—
48	Hülzweiler	=	1	—	—	—	1	—	—	—	—
49	Dillingen	Dillingen	22	4 (1)	—	5 (3)	9 (6)	1 (1)	5 (2)	—	—

	Ort	Bürgermeisterei	Zahl der Hausierer	Art des Hausiergewerbes							
				I	II	III	IV	V	VI	VII	Hand
50	Pachten	Dillingen	7	1	—	3 (2)	4 (3)	—	2 (2)	1	—
51	Ihn	Kerlingen	1	—	—	1	—	—	—	—	—
52	Guisingen	„	1	—	—	—	1	—	—	—	—
53	Koenigsmühle	„	1	—	—	1	—	—	—	—	—
54	Ittersdorf	Ittersdorf	5	1 (1)	—	3 (1)	1	—	—	1	—
55	Wallerfangen	Wallerfangen	11	—	—	8 (3)	6 (3)	—	—	—	—
56	Beaumarais	„	18	—	—	11	5	—	—	—	2
57	Felsberg	„	3	—	—	2 (1)	2 (1)	—	—	—	—
58	Picard	„	1	—	—	1	—	—	—	—	—
59	Niederlinsberg	„	1	—	—	1	—	—	—	—	—
60	Saarwellingen	Saarwellingen	46	1	1	34 (5)	16 (8)	—	3 (3)	2	—
61	Schwarzenholz	„	26	16 (10)	—	7 (7)	21 (18)	1 (1)	—	—	—
62	Reisweiler	„	2	—	—	1	1	—	—	—	—
63	Lisdorf	Lisdorf	52	—	1	49 (1)	3 (1)	—	—	—	—
64	Ensdorf	„	2	—	—	4	5	—	—	—	—
65	St. Barbara	Wallerfangen	12	—	—	11 (6)	8 (7)	—	—	—	—

Tabelle 7.

Die Hausierer des Kreises Ottweiler.

	Ort	Bürgermeisterei	Zahl der Hausierer	Art des Hausiergewerbes						
				I	II	III	IV	V	VI	VII
1	Ottweiler	Ottweiler	30	8 (7)	—	11 (4)	20 (11)	—	2	—
2	Fürth	Ottweiler (Land)	5	—	—	1	4	—	—	—
3	Wiebelskirchen	„	22	3	—	6 (5)	18 (5)	—	—	—
4	Münchwies	„	2	—	—	—	1	—	—	1
5	Hangard	„	1	—	—	1	—	—	—	—
6	Neunkirchen	Neunkirchen	50	3 (2)	—	20 (10)	35 (12)	—	3 (3)	3
7	Wellesweiler	„	6	—	—	4	2	—	—	—
8	Elversberg	„	12	2	—	7 (1)	4 (1)	—	—	—
9	Spiesen	„	17	—	—	12 (7)	12 (8)	—	1 (1)	—
10	Landsweiler	Stennweiler	13	—	—	10 (9)	11 (10)	—	2 (2)	1
11	Schiffsweiler	„	29	1	1	18 (12)	20 (12)	—	—	1
12	Heiligenwald	„	12	—	—	5 (4)	11 (4)	—	—	—
13	Welschbach	„	2	—	—	2 (1)	1 (1)	—	—	—
14	Sinnerthal	Neunkirchen	1	—	—	1	—	—	—	—
15	Schlawerie	„	1	—	—	—	1	—	—	—
16	Merschweiler	Uchtelfangen	32	2	2 (2)	13 (8)	24 (19)	1 (1)	—	—
17	Göttelborn	„	9	3 (2)	—	1	5 (2)	—	—	2
18	Illingen	„	36	—	—	27 (2)	11 (2)	—	4 (2)	—
19	Gennweiler	„	3	—	—	3 (1)	1 (1)	—	—	—
20	Steinerhaus	„	2	—	—	1	1	—	—	—
21	Hüttigweiler	„	1	—	—	1 (1)	1 (1)	—	—	—
22	Uchtelfangen	„	2	—	—	1	1	—	—	—
23	Kaisen	„	1	—	—	1 (1)	1 (1)	—	—	—

	Ort	Bürgermeisterei	Zahl der Hausierer	Art des Hausiergewerbes						
				I	II	III	IV	V	VI	VII
24	Wustweiler	Uchtelfangen	4	—	—	1	1	1	—	1
25	Michelsberg	„	13	3	—	7 (5)	8 (5)	—	—	—
26	Wemmetsweiler	„	3	—	—	1 (1)	3 (1)	—	—	—
27	Wiesbach	Dirmingen	3	—	—	3 (2)	2 (2)	—	2 (2)	—
28	Humes	„	7	—	—	3 (3)	4 (3)	—	4 (3)	—
29	Dirmingen	„	1	—	—	—	1	—	—	—
30	Eppelborn	Eppelborn	7	2 (2)	2 (2)	1 (1)	3 (3)	—	2 (2)	1
31	Dörsdorf	„	9	2	1 (1)	2 (2)	6 (5)	—	4 (2)	—
32	Bubach	„	4	—	—	3 (3)	4 (4)	—	1 (1)	—
33	Calmesweiler	„	4	—	—	2 (2)	3 (2)	—	2 (2)	—
34	Boschweiler	„	2	—	—	—	2	—	—	—
35	Steinbach	„	7	—	—	5 (4)	6 (6)	—	3 (3)	—
36	Thalexweiler	„	1	—	—	—	1	—	—	—
37	Bergweiler	Tholey	6	—	—	4 (2)	3 (2)	1	—	—
38	Satzweiler	„	5	2 (2)	—	2 (1)	3 (3)	2 (2)	1 (1)	—
39	Tholey	„	22	2 (1)	—	19 (1)	2	—	—	—
40	Stennweiler	Stennweiler	1	—		1	—	—	—	—

Der Kreis Ottweiler, welcher große Eisenwerke und Koaksfabriken aufweist, desgleichen Chamotte- und Thonindustrien besitzt, also ein ebenfalls höchst industrielles, ähnlich großartiges Bild zeigt, wie Saarbrücken, hat unter 1000 Bewohnern 4,4 Hausierer.

Im gleichen Verhältnis zu seinem industriellen Leben steht die Hausiererzahl des Kreises Saarlouis. In ihm liegen 4 große Gruben und zahlreiche Fabriken, insbesondere der Emaille-, Hohlglas- und Porzellanindustrie, sowie Eisenhütten. Immerhin ist das gewerbliche Leben hier doch nicht so entwickelt, wie in den beiden anderen Kreisen. Wir finden daher einen größeren Prozentsatz von Hausierern, unter 1000 Einwohnern 6,4.

Die Verteilung der Hausierer auf die einzelnen Ortschaften dieser Kreise erhellt aus den Tabellen 5—7. Es ergiebt sich aus ihnen, daß manche Ortschaften eine besonders große Zahl von Hausierern aufweisen. Wir sehen sie meistens, wo der Absatz angesichts der benachbarten Industrie groß zu werden verspricht oder dort, wo die Produkte leicht zu haben sind oder sonstwie das Hausiergewerbe die relativ lohnendste Beschäftigung ist. Aus dem ersten Grunde sehen wir sie in den industriellen Distrikten, an den Centren der Bergwerks- und übrigen Industrie wie in Saarbrücken, St. Johann, Malstadt-Burbach, dem Mittelpunkt des Kohlenbeckens, von wo aus das ganze Gebiet am leichtesten zu erreichen ist, in Dudweiler, Sulzbach, Völklingen, wo überall sich Gruben oder große Fabriken befinden, in großer Anzahl; aus demselben Grund weiter in Ottweiler, Merschweiler, Illingen, Michels-

berg, Neunkirchen. Das Moment des lohnenden Einkaufs ließ z. B. in Merzig', Hilbringen, Mondorf, Tünsdorf eine große Hausiererschaft entstehen, während der letzerwähnte Grund z. B. in Saarburg, Niederzerf, Freudenberg, Kirf und Orscholz im Kreise Saarburg den Ausschlag gegeben haben wird.

3. Die persönlichen Verhältnisse der Hausierer.

Die Hausierer sind zum großen Teil ihrer Nationalität nach Preußen. Unter ihnen finden sich nur 27 Ausländer, von welchen 1 im Kreise Merzig, 10 im Kreise St. Wendel, 8 im Kreise Saarbrücken, 8 im Kreise Ottweiler ansässig geworden sind. Die letzteren sind fast alle ihrer Abstammung nach Italiener. Die Anwesenheit auswärtiger Hausierer ist eine große Seltenheit.

Wohl so ziemlich alle diese Hausierer handeln auf eigene Rechnung und nur vereinzelt läßt sich die Lohnhausiererei nachweisen. So handelt im Kreise Merzig ein Hausierer aus Bachem mit Ferkeln auf Rechnung eines Gewerbetreibenden zu Grünstadt drei Monate lang gegen Tagelohn. Im Kreise Saarburg sind es 2, von denen der eine, mit einem eigenen Hausierschein versehen, auf Rechnung seines Vaters mit Vieh handelt, während der andere für Großhändler, die ihm Offerten gemacht haben, Getreide, Obst und Kartoffeln aufkaufen will. Zu den Lohnhausierern dürften wohl auch ein Makler im Kreise St. Wendel, sowie ein Hausierer, der Bestellungen auf Nähmaschinen aufsucht, und insbesondere die zumal im Kreise Saarburg vertretenen Hausierer, welche Ferkel und Hühner für ihre Auftraggeber aufkaufen, zu rechnen sein. Wenn demnach die meisten das Risiko des selbstständigen Hausierens auf sich nehmen zu können scheinen, so liegt dies doch nicht an ihren günstigen Vermögensverhältnissen.

Fast durchweg zeichnen sich nämlich die Hausierer durch große Armut aus, wenigstens soweit man es nach den von ihnen entrichteten Steuersätzen beurteilen kann. Allerdings kommt hier in Betracht, daß auf der einen Seite gewisse Faktoren mildernd wirken, nämlich der Steuersatz sich nach der Zeitdauer richtet, für welche der Schein gelöst wird, nach der Art des Gewerbebetriebs und den anderen im Gesetz von 1876 erwähnten Umständen, andererseits manche Hausierer wegen des Gewerbezweiges, der Zahl ihrer Begleiter oder aus anderen Gründen höher eingeschätzt sind, während sie sich als Arme angeben. Vermutlich gleichen sich diese Abweichungen nach oben und unten aus, so daß außer der Steuerfreiheit die Entrichtung der drei untersten Sätze: 6, 12, 18 Mk. als ein Zeichen großer Bedürftigkeit angesehen werden kann.[1] Wie sich die steuerlichen Verhältnisse in den sechs Kreisen gestalten, weist die Tabelle 8 nach.

[1] Die Richtigkeit dieses Satzes zeigen z. B. die ökonomischen Verhältnisse der Hausierer des Kreises Ottweiler. Im amtlichen Bericht, der die Verhältnisse der

Tabelle 8.

im Kreis	Es zahlten den Satz von ℳ										
	0	6	12	18	24	36	48	72	96	Gesamtsumme der Steuer (ℳ)	pro Kopf der Hausierer (ℳ)
Merzig	5	76	101	40	47	16	18	1	—	5028	16,98
Saarburg	12	70	75	32	51	31	15	1	—	5027	18,09
St. Wendel	8	120	70	34	35	21	25	—	—	5100	15,71
Ottweiler	14	124	127	34	34	9	39	5	2	6444	18,17
Saarlouis	16	194	158	48	42	34	41	6	—	8532	15,85
Saarbrücken	34	123	219	88	60	22	29	8	—	7710	15,87

In der That ist die wirklich aufgebrachte Summe etwas kleiner, da eine geringe Zahl von Hausierern entgegen ihrem Antrag den Schein nicht einlöst.

Wie sich in den Jahren 1874 und 1875 der Nettoertrag der Steuer stellt, ergiebt sich aus der Tabelle 9.

Tabelle 9.

Kreise	Zahl der eingelösten Scheine	Gesamtsteuer, Betrag (einschl. der Nachsteuer bei Kontraventionen) in Mark	An Hebegebühren waren zu zahlen		Nettoertrag der Steuer nach Abzug der Gebühren	
			ℳ	₰	ℳ	₰
			1894.			
Merzig	264	4854	145	62	4708	38
Ottweiler	298	5870	176	10	5693	90
Saarbrücken	431	7036	211	08	6812	92
Saarburg	222	4311	129	33	4181	67
Saarlouis	430	7520	225	60	7294	40
St. Wendel	271	4870	146	10	4723	90
			1895.			
Merzig	278	4894	136	80	4757	20
Ottweiler	335	6126	162	15	5963	85
Saarbrücken	464	7190	189	81	7000	85
Saarburg	241	4277	122	76	4154	24
Saarlouis	468	7909	219	—	7690	—
St. Wendel	264	4462	125	61	4336	39

Hausierer zum Zwecke der Besteuerung klarlegt, sind als arm bezeichnet ca. 300 Hausierer, d. h. über 77 Prozent des dort ansässigen Hausiererstandes, eine Zahl, welche mit der sich nach obiger Berechnung ergebenden (Tabelle 9) sozusagen übereinstimmt.

Rechnet man nun die Steuerfreien und diejenigen, welche in die drei untersten Steuerklassen eingeschätzt sind, zu den Armen, so waren von den Hausierern der betreffenden Kreise in zweifellos gedrückten Umständen im

Kreise	Merzig	73	Prozent.
=	Saarburg	65	=
=	St. Wendel	75	=
=	Saarbrücken	79	=
=	Saarlouis	77	=
=	Ottweiler	77	=

Die gewerblichen Kreise zeigen dabei die gleiche Physiognomie wie die ländlichen.

Unter den Steuerfreien sind mitunter einige, die deshalb von der Entrichtung einer Steuer befreit sind, weil sie den Handel nicht in Preußen betreiben wollten, so in St. Wendel 1, in Saarbrücken 4. Diese hat man sich nicht grade als Arme vorzustellen, doch ihre Zahl ist so gering, daß sie das oben entworfene Bild nicht zu verändern imstande sind. Im übrigen hat man bei einer Reihe von Hausierern noch andere Beweise für ihre Armut, indem einige von ihnen trotz ihres Gewerbes öffentliche Unterstützung genießen, als „landarm" bezeichnet werden oder gar durch die Gemeinde den Steuerschein eingelöst bekommen.

Immobiliareigentum haben, soweit in Erfahrung gebracht werden konnte, nur wenige Hausierer. Im amtlichen Bericht über Ottweiler z. B. sind 56 Hausierer aufgeführt, welche ein Wohnhaus besitzen, bei 5 von ihnen ist es indes über seinen Wert mit Schulden von 2000, 1200, 1800, 600 Mark belastet. Dafür besitzen 6 unter ihnen noch etwas Land.

Indessen sind die 51 weniger verschuldeten Hausbesitzer nicht als die wohlhabendsten anzusehen, im Gegenteil wird die Mehrzahl unter ihnen ausdrücklich als arm bezeichnet. Ihrem Beruf nach sind es zum größten Teil Bergleute, teils aktive, teils pensionierte, sowie Viehhändler. Letztere allerdings sind der Mehrzahl nach nicht zu dem armen Teil der Hausierer zu zählen, sondern fast durchweg wohlhabendere Leute. Von den 13 Personen, welche im Ottweiler-Bericht als Besitzer eines guten Geschäfts, bezw. als in leidlichen Verhältnissen befindlich bezeichnet waren, sind z. B. elf Viehhändler; auch sind sie es, welche die Steuersätze von 96 und 72 Mark aufbringen. Diese Thatsachen kann man mit wenigen Ausnahmen — z. B. in Saarburg, wo der Besitzer eines Karussells den Satz von 72 Mk. aufbringt, — auch in den übrigen Kreisen beobachten. Nur selten liegen bei diesen Händlern die Umstände vor, welche zur Festsetzung eines geringeren Satzes führen.

Nehmen wir z. B. einmal die ländlichen Kreise, so brachten die Viehhändler im Kreise Merzig die Summe von ca. 1850 Mk. auf, d. h. 37 Prozent der Gesamtsumme, ihre Zahl beträgt 51. Es kommt auf den Kopf dieses Hausierers also der Durchschnittssatz von 36,25 Mk., während für die gewöhnlichen Hausierer derjenige von 16,98 Mk. herauskam; unter ihnen sind nur 3, welche den Satz von 12 und 18 Mk. zahlen.

Nicht anders ist es in den übrigen Kreisen. In St. Wendel bringen sie die Summe von 1606 Mk. auf, d. h. 31,91 Prozent der Gesamtsumme, während sie 11,69 Prozent aller Hausierer ausmachen; auf den Kopf des Viehhändlers fällt daher der Satz von 41,37 Mk.; ähnlich ist es im Kreise Saarburg, wo die Steuerklasse mit dem Satze 48 bis auf 1 gänzlich aus Viehhändlern besteht; ebenso bringen in den industriellen Kreisen die höchsten Sätze fast ausschließlich, wie erwähnt, die Hausierer dieses Zweiges auf.

Während in den übrigen Zweigen des Hausiergewerbes fast nur die christliche Bevölkerung vertreten ist, kommen in jenem viele Juden vor, wie Tabelle 10 zeigt.

Tabelle 10.

Kreis	Viehhändler	darunter Juden
Merzig	49	33
Saarburg	52	24
St. Wendel	39	20
Ottweiler	61	57
Saarbrücken	33	8
Saarlouis	69	60

Überhaupt ist die israelitische Bevölkerung unter den Hausierern ziemlich bedeutend vertreten.

Tabelle 11.

Kreis	Jüdische Hausierer	Juden überhaupt
Merzig	37	391
Saarburg	29	342
St. Wendel	23	349
Ottweiler	73	658
Saarbrücken	74	1037
Saarlouis	10	682

Die gesamte jüdische Bevölkerung aller 6 Kreise beträgt 3459, die der Hausierer dieser Abstammung 246, d. h. 7 Prozent liegen dem Hausiergewerbe

ob, 10 Prozent aller Hausierer sind israelitischer Konfession, ein ziemlich bedeutender Satz, wenn man bedenkt, daß von der christlichen Bevölkerung nur 4 Prozent hausieren und die Israeliten in den 6 Kreisen nur 0,7 Prozent der ganzen Bevölkerung ausmachen. Vorzugsweise sind die jüdischen Hausierer, wie man aus den beiden obigen Tabellen ersieht, Viehhändler.

Ein bemerkenswerter socialer Gesichtspunkt, den man immer wieder im Saargebiet zu beobachten Gelegenheit hat, ist der, daß unter den jüdischen Hausierern selten Personen weiblichen Geschlechts vorkommen, auch dann nicht, wenn die Verhältnisse der Familie sehr schlechte waren; im Kreise Merzig z. B. nur eine Jüdin, welche auch ihre 14jährige Tochter mit sich führt, desgleichen nur eine im Kreise Saarburg und St. Wendel.

Das weibliche Geschlecht überhaupt ist unter den Hausierern ziemlich stark vertreten. Unter den 304 Hausierern, die im Kreise Merzig einen eigenen Gewerbeschein besitzen, sind z. B. 75 Weiber, die meist (56) landwirtschaftliche Erzeugnisse feilbieten.

Im Kreise St. Wendel giebt es 94 Personen weiblichen Geschlechts mit eigenem Gewerbeschein; im Kreise Saarburg deren 75. Hauptsächlich sind es die schlechten Verhältnisse, welche die Frauen dazu bringen, dem Hausierhandel obzuliegen. Noch stärker erscheint die Beteiligung des weiblichen Geschlechts in den industriellen Kreisen. Unter den 1510 Hausierern dieser 3 Kreise waren nämlich 612 Weiber und zwar verteilen sich diese auf den Kreis

Ottweiler	zu	138
Saarbrücken	=	250
Saarlouis	=	224

Ihre Ehemänner treiben zuweilen ein anderes, allerdings wenig einträgliches Gewerbe oder sind arbeitsunfähig, oder nicht gewillt, für ihre Familie zu sorgen, sodaß auf den Schultern der Frau die Last der Sorge für den Unterhalt der Familie ruht. In dieser Lage befanden sich 17 Hausiererinnen im Kreise Ottweiler, teils weil die Familienhäupter in Folge von Krankheit arbeitsunfähig waren (11) — 3 davon sind pensionierte Bergleute — teils weil dieselben meist ohne Arbeit waren (3), oder böswillig ihre Familie verlassen hatten (3).

Hausiererinnen in Begleitung ihrer Ehemänner sind selten; im Kreise Merzig gab es solcher 4, im Kreise St. Wendel 5, im Kreise Saarburg 10. In diesen Fällen hat die Frau den Gewerbeschein nachgesucht, weil der Mann krank oder arbeitsunfähig ist, daher nicht zu jeder Zeit in der Lage wäre, dem Hausiergewerbe selbständig nachzugehen. Lautete der Gewerbe-

schein auf seinen Namen, so wäre die Ehefrau genötigt, zu der Zeit, wo er nicht hausieren gehen kann, gleichfalls zu ruhen.

Mitunter ist auch die Ansicht vorherrschend, daß die Frau als eigentliche Verkäuferin in gewissen Zweigen des Hausierhandels größere Erfolge erzielen könnte. So gab wenigstens ein Hausierer im Kreise Merzig auf die Frage, warum er, ein kräftiger Mann, nicht auf seinen Namen sich den Schein ausstellen lasse, zur Antwort, die Leute in der Stadt kauften lieber von einer Frau als von einem Manne.

Dem Familienstande nach überwiegen in allen Kreisen unter den Hausiererinnen die verheirateten, naturgemäß, da in vielen derartigen Familien das Einkommen des Mannes nicht genügt, den Unterhalt für die ganze Familie zu verschaffen.

Tab. 12.
Von den Hausiererinnen sind

im Kreis	verheiratet		verwitwet		ledig		Summa
	absolute Zahl	%	absolute Zahl	%	absolute Zahl	%	
Merzig	52	69,3	9	12,7	14	18	75
Saarburg	53	70,7	7	9,3	15	20	75
St. Wendel	56	59,6	26	27,7	12	12,7	94
Ottweiler	81	58,7	46	33,4	11	7,9	138
Saarbrücken	189	75,6	50	20	11	4,4	250
Saarlouis	134	59,8	58	25,9	32	14,3	224

Auch die Verwitweten und Ledigen hat die Armut bewogen, sich dem Wandergewerbe zu widmen; um das Einkommen ihrer Familie zu erhöhen oder ihren eigenen Unterhalt zu verschaffen, müssen sie sich auf diese Thätigkeit verlegen. Unter den ledigen Hausiererinnen des Kreises Ottweiler z. B. ist keine einzige, der es leidlich ginge; sie sind krank, alt und arm oder haben bedürftige Angehörige, zum Teil uneheliche Kinder.

Minderjährige Personen weiblichen Geschlechts gehen glücklicher Weise selten hausieren, mit Recht wird dafür gesorgt, diese von dem gefährlichen Leben des Umherziehens fernzuhalten, selbst wenn andere Interessen damit kollidieren. So suchte z. B. im Kreise Merzig eine Minderjährige einen Schein nach, um durch Hausieren etwas zum Lebensunterhalte ihrer Familie, die außer den Eltern aus 7 kleinen Geschwistern bestand, beizutragen; er wurde ihr aber trotz Befürwortung seitens der Kreisbehörde schließlich versagt. Zwei anderen wurde er gewährt, in Anbetracht des Umstandes, daß sie an die Stelle ihrer Mütter traten, die bisher das Gewerbe betrieben hatten.

Aber auch abgesehen von den Minderjährigen giebt es nicht viele jugendliche Personen unter den ledigen Weibern; ihr Alter bleibt vielmehr wenig hinter dem der übrigen Hausierer zurück, denn es betrug das Durchschnittsalter

Tabelle 13.

	der ledigen Weiber	aller Hausierer
Merzig	34 Jahre	42 Jahre
Saarburg	42 „	41 „
St. Wendel . . .	45 „	46 „
Saarbrücken . . .	32 „	41 „
Ottweiler	38 „	42 „
Saarlouis	31 „	41 „

Sie alle betreiben ihr Gewerbe größtenteils allein, so befanden sich im Kreise Merzig nur 4 unverheiratete Weiber in Begleitung, die eine mit ihrer Nichte, eine andere mit ihrem Bruder, die dritte ist in Gesellschaft ihrer Mutter, und die letzte wird von ihrer Schwester begleitet.

Im Kreise Saarburg und St. Wendel, wo das Durchschnittsalter ein höheres ist, zeigen sich noch weniger in Begleitung; im Kreise Saarburg hausiert eine mit ihrer Mutter, im Kreise St. Wendel kommt überhaupt eine Begleitung einer ledigen Frauensperson gar nicht vor.

Unter den weiteren persönlichen Verhältnissen der Hausierer zieht ihr körperlicher Zustand die Aufmerksamkeit auf sich. Von allen Hausierern waren mit körperlichen Gebrechen behaftet:

im	Kreise	Merzig	10
„	„	Saarburg	15
„	„	St. Wendel	17
„	„	Saarlouis	35
„	„	Saarbrücken	52
„	„	Ottweiler	70

Namentlich frühere Bergleute stellen ein starkes Kontingent, allein in Ottweiler über die Hälfte, nämlich 37; dieselben bezogen eine Pension von 11,50 Mk. bis 59 Mark.

Weiter wäre der Nebenberuf der Hausierer zu erwähnen; allgemein ist derselbe in sämtlichen Kreisen bei den Viehhändlern, die zumeist gleichzeitig Metzger sind, bei den Obsthändlern, die während des Winters einem anderen Gewerbe nachgehen, und bei einem großen Teile der Warenverkäufer, da diese

in vielen Kreisen hauptsächlich nur im Winter dem Hausiergewerbe nachgehen, im Sommer dagegen ein anderes Gewerbe betreiben, zumeist sich als Tagelöhner und kleine Handwerker beschäftigen. Was die einzelnen Fälle angeht, in denen ein Nebenberuf ausgeübt wird, so sind mir solche im Kreise Ottweiler z. B. 30 bekannt geworden, nämlich 6 Bergleute, 3 Tagelöhner, 4 Maurer, 2 Maschinenwärter, 2 Schneider, 1 Eisenbahnarbeiter, 1 Schuster, 1 Mützenmacher, 5 zugleich ein stehendes Gewerbe Betreibende und 5 Landleute. Die oben bezeichneten allgemeinen Fälle kommen hier natürlich auch vor.

In den beiden anderen industriellen Kreisen liegen die Verhältnisse ähnlich. Zwei besonders bezeichnende Fälle verdienen hervorgehoben zu werden. Zu Liesdorf und Beaumarais giebt es nämlich 2 israelitische Religionslehrer, die in den freien Stunden hausieren gehen.

Was die ländlichen Kreise angeht, so sei hier nur der Specialfälle Erwähnung gethan, die besonders geeignet sind zu zeigen, welchen Kampf um ihre Existenz grade ein großer Teil der Hausierer führt. So befand sich in Saarhölzbach im Kreise Merzig ein Hausierer, dessen Hauptberuf Fabrikarbeiter war, und der nur, wenn er in der Fabrik eben abkömmlich war, mit Kurzwaren den Wanderhandel betrieb; ferner ist ein Maurer zu nennen, der nur dann, wenn er sein Hauptgewerbe wegen der Witterung nicht ausüben konnte, mit selbstgemachten Besen und groben Körben auf die Wanderung ging. Nimmt man noch einen Buchbinder und einen Siebmacher hinzu, so hat man für den Kreis Merzig die für ganze Klassen bezeichnenden Fälle, in denen ein Nebengewerbe betrieben wird, weil der Hauptberuf allein nicht genügend Verdienst bringt.

Zu Wavern im Kreise Saarburg betreibt eine jüdische Hausiererin zugleich ein Spezereigeschäft, dessen Gewinn aber nicht ausreicht, um sie und ihre Kinder zu ernähren; sie geht daher hausieren, obgleich sie ganz kleine Kinder hat, diese verwahrt dann ein älteres. Ferner ist ein Hausierer zu erwähnen, der im Hauptberuf Schmied ist, aber wegen Krankheit dieses Handwerk nicht recht ausüben kann; daher kauft er für Großhändler Getreide, Obst und Kartoffeln auf.

Im Kreise St. Wendel sind als gleichbezeichnende Fälle zu nennen: Ein Dachdecker, welcher, wenn die Witterung die Ausübung seines Hauptberufes unmöglich macht, mit Fischen und Butter handeln geht. Dann ein Bergmann, dessen Verhältnisse so schlecht sind, daß er an den Tagen, wo er Nachtschicht hat, die freie Tageszeit benutzt, um Korbwaren feilzubieten. Ein 76jähriger Ziegelarbeiter sieht sich genötigt, im Winter, wo sein Hauptgewerbe ruht, durch Hausieren sein Brot zu suchen. In Lantzweiler weiter ist ein Hausierer, der körperlich so gebrechlich ist, daß er keine rechte

Arbeit verrichten kann; infolgedessen hat er als Hauptberuf die Thätigkeit eines Viehtreibers übernommen, eigentlich schon selbst ein Hausiergewerbe; wenn ihn dies nicht genügend beschäftigt, zieht er herum, um als Makler etwas zu verdienen; u. s. w.

4. Die moralische Qualität der Hausierer.

Unter den Gründen, mit denen der stehende Gewerbebetrieb die Konkurrenz des Hausierhandels bekämpft, nimmt einen hervorragenden Platz die Behauptung ein, daß der Hausiererstand sich aus minderwertigen Elementen zusammensetze. Entspräche diese Erwägung den Thatsachen, so sähe es freilich mit der Verteidigung des Hausiergewerbes schlimm aus.

Finden sich unlautere Elemente und unlauteres Gebaren bei den Hausierern, so müßte man es am meisten naturgemäß in den industriellen Gebieten verspüren, welche dafür am ehesten Spielraum gewähren. Nehmen wir daher den entwickeltsten der Saarkreise, den Kreis Saarbrücken und sehen wir uns einmal die Frage nach der Qualität der Hausierer an der Hand der gutachtlichen Äußerungen sämtlicher Ortsbehörden, welche ich der Güte des Herrn Landrats verdanke, an. Auf die Frage: „Was für Elemente sind unter den Hausierern? schlechte?" lautete die Antwort der Bürgermeister von:

1) Saarbrücken: „Es sind zumeist Leute der unteren Klassen, die auf eine andere Weise ihren Unterhalt nicht finden können."

2) St. Johann: „Auch bei den Hausierern kommen schlechte Elemente vor, wie dies in jedem Stand der Fall ist, obwohl unter den hier ansässigen gegenwärtig niemand ist, der direkt zu den schlechten zu zählen ist."

3) Malstatt-Burbach: „Meistens unsaubere, vorbestrafte und dem Müßiggang zugethane Elemente."

4) Dudweiler: „Meistens pensionierte Bergleute oder Bergmannswitwen."

5) Friedrichsthal; „Schlechte Elemente sind nicht darunter."

6) Gersweiler: „ebenfalls nein."

7) Püttlingen: „Etwas Nachteiliges kann denselben nicht dargethan werden."

8) Voelklingen: „Es giebt hier nur durchwegs arme und zur Arbeit unfähige Leute, die sich mit dem wenig umfangreichen Hausierhandel beschäftigen; im allgemeinen kann nicht behauptet werden, daß die Elemente schlecht sind."

9) Sulzbach: „Gute und schlechte, wie in jedem Berufszweige. Wesentliche Klagen sind indes gegenwärtig dieserhalb hier nicht erhoben worden."

10) Riegelsberg: „Frauen von Bergleuten und Witwen, schlechte Elemente sind nicht darunter."

11) Ludweiler: „Die hiesigen Hausierer, meistens unbemittelte Leute, mit Ausnahme derer, welche landwirtschaftliche Erzeugnisse verkaufen und neben-

bei das Ackergewerbe betreiben, bringen sich nur mühsam durch und sind unter den hiesigen keine besonders schlechten Elemente. Die hiesigen Hausierer setzen sich zusammen aus kleinen Ackerbautreibenden und Handwerkern, mittellosen Frauenspersonen und Invaliden."

12) Kleinblittersdorf: „Hier finden sich derzeitig nur 2 Hausierer, die einen schlechten Ruf gerade nicht haben."

13) Heusweiler: „Die Hausierhändler mit geringer Kapitalanlage sind kleine Leute, dem Eindringen schlechter Elemente beugen die Bestimmungen der Gewerbeordnung vor."

14) Brebach: „Der — es ist der eine der beiden dort ansässigen Hausierer gemeint — soll in keinem besonders guten Ruf stehn."

Man sieht, der Hausiererstand ist nicht minderwertiger als jeder andere, der sich auf derselben socialen Stufe bewegt; das Gesamtbild zeigt uns den Hausierer ganz und gar nicht auf einem sittlich tiefen Niveau stehend; denn auch die mannigfach verbreiteten Zweifel an seiner Reellität sind unbegründet, wie wir gleich sehen werden.

Auf die Frage: „Sind die Sachen viel billiger als die der stehenden Gewerbe, oder werden die Käufer übervorteilt?" lauten die Antworten der Bürgermeister von:

1) Saarbrücken: „Die Sachen sind in den meisten Fällen etwas billiger, als die der stehenden Gewerbe, stehen aber auch an Güte den letzteren nach, indessen kann von einer Übervorteilung der Käufer wohl kaum die Rede sein. Die meisten Hausierer, namentlich diejenigen, welche mit Manufakturwaren hausieren, führen zurückgesetzte, sogenannte Ramschwaren, die zwar an Güte den anderen Waren etwas nachstehen, im allgemeinen aber wegen irgend eines Musterfehlers in anderen Geschäften schwer verkäuflich sind und daher an Hausierer zu billigen Preisen abgegeben werden."

2) St. Johann: „Die Sachen werden etwas billiger als die der stehenden Gewerbe verkauft und dürften denselben auch in der Qualität etwas nachstehn; daß Käufer übervorteilt werden, kommt selten vor."

3) Malstatt-Burbach: „Nein, sehr oft aber teurer als in den stehenden Geschäften; nein, für gewöhnlich minderwertiger. Übervorteilungen finden fast immer statt."

4) Dudweiler: „Die Sachen sind im allgemeinen ebensogut und billig als die der stehenden Gewerbe und kann von einer Übervorteilung der Käufer nicht gesprochen werden."

5) Friedrichsthal: „Die Sachen sind nicht viel billiger, als in den Läden, aber ebensogut."

6) Gersweiler: „Sie verkaufen mit geringem Nutzen geringwertige Waren; die Qualität der Waren der Hausierer und der der stehenden Geschäfte sind gleich."

7) Püttlingen: „Im Durchschnitt sind die Waren billiger, aber auch geringwertiger als die der stehenden Gewerbe. Die Hausierer verlangen gewöhnlich hohe Preise, gehen aber, wenn mit ihnen gefeilscht wird, in den-

selben herunter. Werden die geforderten Preise von den Käufern gezahlt, so kann man annehmen, daß dieselben übervorteilt worden sind."

8) Voelklingen: „Die Sachen sind durchweg etwas billiger, aber viel schlechter als die der stehenden Gewerbe, aber in der Regel auch von geringerer Qualität."

9) Riegelsberg: „billiger, nicht aber ebensogut."

10) Sulzbach: „Die Sachen sind teilweise billiger als die der stehenden Gewerbe, aber in der Regel auch von geringerer Qualität."

11) Ludweiler: „Die Sachen stehen durchschnittlich im Preise etwas niedriger als bei dem stehenden Gewerbe, jedoch ist die Qualität auch eine bei weitem schlechtere."

12) Kleinblittersdorf: „Verkaufen die Sachen zu denselben Preisen, wie im stehenden Gewerbe solche bestehen."

13) Heusweiler: „Die Sachen sind billiger und vielfach als minderwertig zu bezeichnen, eine Ware, wie sie die stehenden Gewerbe ihres Rufes halber nicht führen können. Die Käufer werden je nach ihrer Persönlichkeit übervorteilt."

14) Brebach: „Preise und Qualität stehen mit denen der stehenden Gewerbe auf einer Stufe."

Fast allenthalben hat man also die Erfahrung gemacht, daß die Waren der Hausierer preiswürdig sind; denn daß sie nicht so gut sind, kann man den Hausierern nicht zum Tadel machen, da ja diese Differenz durch die geringeren Preise ausgeglichen wird. Ein jeder Verkäufer muß eben mit seinen Kunden rechnen. Die Fälle indes, wo der Preis nicht entsprechend der geringeren Güte ebenfalls ein geringerer ist, sind Ausnahmen und als solche ebensowenig im stande einer ganzen Klasse ihr Gepräge aufzudrücken wie die vielen unreellen seßhaften Geschäfte dem stehenden Gewerbebetrieb. Das Unlautere, das indes dem Hausiergewerbe allenthalben anklebt, ist die Praxis, immer zuerst einen höheren Preis zu fordern, d. h. zu sehen, ob der Käufer nicht darauf hereinfällt; feste Preise kommen selten bei den Hausierern vor, wie auch sämtliche Bürgermeister mit Ausnahme derjenigen von Ludweiler — „Fremde Hausierer verkaufen zu jedem Preise, jedoch haben die hiesigen ziemlich feste Preise" —, Sulzbach — „die Preise sind feste, wobei jedoch nicht ausgeschlossen, daß in einzelnen Fällen zu einem niedrigeren als dem zuerst geforderten Preise eine Ware abgelassen wird, um sie nicht wieder nach Hause zurücktragen zu müssen" —, berichten.

Daß man aber im Durchschnitt ein ziemlich günstiges Urteil über die Qualität des Hausiererstandes und seines Geschäftsgebarens fällen kann, verdankt man den Prohibitivmaßregeln der Gesetze, die den Ausschluß gewisser Elemente verlangen, bez. gestatten.

So finden sich Anträge von vielen Personen, welche wegen Hehlerei, Unterschlagung, Landstreicherei, Diebstahls vorbestraft sind, Arbeits-

scheue u. s. w., denen gegenüber von den Befugnissen des § 57 b Gebrauch gemacht worden ist.

Ebenso streng verfährt man gegen die „fahrenden Leute", die ja auch auf dem gefährlichsten Pflaster, den Jahrmärkten, Kirmessen u. s. w. sich bewegen und gegen diejenigen, denen der Gewerbeschein nur zum Betteln dient, wie Orgelspieler und ähnliche Leute, insoweit das Gesetz hierzu eine Möglichkeit bietet.

Besonders wird darauf geachtet, minderjährige Personen von dem unsteten Leben und der sittlichen Gefährdung, die damit verbunden ist, fernzuhalten, selbst wenn berechtigte andere Interessen dadurch geschädigt werden. Einem Verwachsenen, dem das Gewerbe eines Komikers die einzige Möglichkeit eines Unterhalts gewähren könnte, einem anderen, dem der Verlust des rechten Armes jede andere Erwerbsthätigkeit unmöglich macht, wird der Gewerbeschein ebenso versagt, wie den 13- und 14jährigen Mädchen, die ihre zahlreichen kleinen Geschwister mit zu ernähren suchen.

So streng dies Verfahren auch scheint, so ist es doch zu billigen, weil es einen ordentlichen Hausiererstand heranzuziehen bemüht ist.

Auch bei der Zulassung von Übelberüchtigten als Begleiter geht man ähnlich vor. Eine Frau wollte z. B. einen Begleiter, ihren Schwiegersohn, nur der Unzucht wegen mitnehmen; in einem anderen Falle handelte es sich um einen arbeitsscheuen Menschen, wieder ein anderer hatte sich der Verletzung der Unterhaltungspflicht seiner Kinder schuldig gemacht.

Alles in allem kommen solche Fälle höchst selten vor und sind nicht nennenswert gegenüber der großen Zahl von Begleitspersonen.

5. Die Hilfspersonen des Hausierers.

Die Hilfspersonen des Hausierers gehören zumeist der Familie desselben an, selten werden Fremde herangezogen wie im Kreise Merzig und Sankt Wendel je einmal, in Saarburg 2, Ottweiler 3, Saarlouis 6, Saarbrücken 11 mal. Zumeist sind es die Buden-, Schaukel- und Karussellbesitzer, die fremde Kräfte zu ihrer Unterstützung nötig haben.

Das Nähere über sie ergiebt sich aus der Tabelle 14.

Der angeblich große Anteil, den das weibliche Geschlecht an den Hilfspersonen hat, ist auffällig.

Zumeist handelt es sich um die Ehefrauen der Hausierer, seltener um andere Personen.

Ebenfalls ist es eine Ausnahme, daß der Hausierer mehr als eine Person zu seiner Unterstützung mitnimmt; dies kommt im Kreise Merzig

Tabelle 14.

Kreis	Zahl der Hilfspersonen	Auf 100 Hausierer kommen Hilfspersonen	Zahl der Hilfspersonen weiblichen Geschlechts	Auf 100 Hilfspersonen kommen weibliche
Merzig	73	24,02	52	71,23
Saarburg	111	38,67	47	42,34
St. Wendel	83	25,53	41	49,19
Saarbrücken	194	33,27	130	67,01
Saarlouis	128	32,24	91	65,94
Ottweiler	138	25,60	73	57,03

nur bei 5 Hausierern vor, von denen jeder 2 Begleiter hatte. Im Kreise Saarburg, wo relativ am meisten Hilfspersonen vorhanden waren, sind 14 Fälle nachgewiesen, wo Hausierer 3 oder 4 Begleiter hielten, letzteres allerdings nur bei Karussellbesitzern. Im Kreise St. Wendel hatten 7 Hausierer mehrere Hilfspersonen, 2 von ihnen waren ebenfalls Karussellbesitzer mit 4 oder 5 Begleitern.

Alle diese Hilfspersonen finden als Träger, Gespannwärter, Treiber, Geldeinsammler, mitunter auch beim Ziehen der Beförderungsmittel u. s. w. Verwendung. Sie stehen im Alter von 14 bis zu 74 Jahren.

6. Die jeweilige Zeitdauer des Gewerbebetriebs.

Der überwiegend große Teil der Hausierer geht seinem Gewerbe das ganze Jahr hindurch nach. Das Gegenteil ist nur bei einer kleinen Anzahl zu konstatieren. Man kann die Hausierer dieser Art einteilen in solche, die nur deswegen zeitweise wandern, weil sie einen besonderen Beruf haben, der während einer bestimmten Jahreszeit nicht ausgeübt werden kann, und in diejenigen, welche keine Gelegenheit finden, ihren eigentlichen Beruf auszuüben. Endlich sind hierher die Personen zu zählen, welche gleichfalls einen Hauptberuf haben, sich aber in einer so schlechten Lage befinden, daß sie gleichsam jede Minute, die ihnen freibleibt, zum Nebenerwerb ausnützen müssen; diese Gruppen berühren einander insoweit, als bei ihnen allen die Armut der Faktor ist, der sie neben ihrem Beruf einen zweiten ausüben heißt.

In der zuerst geschilderten Lage befinden sich die Maurer, Dachdecker, Ziegelarbeiter, Zimmerleute, die der Natur der Sache nach nicht das ganze Jahr hindurch Beschäftigung haben können oder nicht in vollem Maße; unter ihnen befindet sich keiner, der soviel verdient, daß er während der Zeit, wo das Gewerbe ruht, keinem anderen Gewerbe nachgehen müßte; sie

müssen vielmehr ein solches sich suchen. Da sie indes nur eines wählen können, das keine Vorkenntnisse und kein großes Kapital erheischt, sowie jeder Zeit offen steht, dabei doch Gewinn verspricht, so bleibt ihnen kaum ein anderes übrig als gerade das, welches ihrem Beruf eigentlich am meisten fernliegt, das Wandergewerbe.

Ähnlich verhält es sich mit denjenigen, die überhaupt wenig oder zeitweise gar keine Beschäftigung haben; so die zahlreichen Tagelöhner, die im Winter gewöhnlich arbeitslos waren; Leute, die gerade nichts zu thun hatten, wie Stuhlflicker, sonstige Handwerker, Gewerbetreibende, deren stehendes Gewerbe sie augenblicklich wenig in Anspruch nahm, und die deshalb ihren Warenabsatz durch Hausieren zu mehren suchten. In einer äußerst schlechten Situation befanden sich die Bergleute, die die Zeit, die ihr Beruf ihnen frei ließ, wieder dazu benutzen mußten, als Hausierer zu arbeiten; es sind ihrer glücklicherweise nur wenige. Eine weitere erwähnenswerte Klasse sind die Gebrechlichen, welche zu einer anstrengenderen Thätigkeit nicht mehr fähig sind, einer leichteren Beschäftigung nachzugehen angesichts ihrer materiellen Verhältnisse aber gewungen sind; sie haben daher das Gewerbe eines Hausierrs, ergriffen, das sie nur betreiben, wenn ihr Gebrechen ihnen seine Ausübung eben ermöglicht. Diesen sind in gewisser Beziehung die Personen gleichzustellen, welche in ihrer Familie Kranke haben, die ihrer Obhut anvertraut sind, und sich daher nur zeitweilg entfernen können. Mehrere Fälle dieser Art liegen vor, in denen Ehefrauen das Hausiergewerbe betreiben, um den Lebensunterhalt ihrer Familie zu erwerben, aber dieses nur zeitweilig können, da sie ihre kranken Ehemänner oder ihre Kinder zu besorgen haben. So kommen Hausiererinnen vor, die nur in den Schulferien das Gewerbe betreiben, oder nur im Winter fortgehen können, weil dann der Ehemann, der in dieser Zeit ohne Arbeit ist, die Kinder beaufsichtigen kann. Wieder andere gehen nur während zweier Tage in der Woche aus; sie müssen überhaupt hausieren, weil der Ehemann meist ohne Arbeit ist. Bei anderen Personen, welche ebenfalls nur zeitweise hausieren, liegen solche Gründe nicht vor. Es handelt sich bei ihnen teils um solche Personen, welche deswegen nicht fortdauernd dem Wandergewerbe nachgehen, weil sie einen bestimmten Zeitpunkt für das Aufsuchen der Kundschaft, die dann meist eine feste ist, haben; eine zahlreiche Gruppe: so Handelsleute, die nur 1 Monat auf die Wanderschaft gehen, um größere Mengen von Gerste, Reis und Bohnen abzusetzen, eine Butterhändlerin, die nur einmal in der Woche fortgeht, ein Mützenhändler, der seine Waren nur zweimal im Monat absetzt.

Endlich sind noch die Leute zu nennen, die nur auf Jahrmärkten, Kirmessen und anderen Festlichkeiten das Wandergewerbe betreiben. Die

meisten von ihnen sind Musiker, Seiltänzer, Budenbesitzer und ähnliche fahrende Leute. Die Musikgesellschaften, die nur bei solchen Gelegenheiten ihre Thätigkeit ausüben, stehen sich am besten, weil sie sich wohlweislich nur auf Ortschaften, die nicht weiter als 15 Kilometer vom Wohnort entfernt sind, beschränken und daher von jeder Steuer befreit sind.

Einige Warenhändler üben ihr Gewerbe nur an Wochenmärkten aus, die besonders in Saarlouis stattfinden.

Ferner giebt es mehrere Hausierer, welche sich nur zur Zeit des Militärersatzgeschäftes dem Handel und zwar dem mit bunten Blumen, Sträußen, und Bändern widmen. Geschäftsleute mit diesem Artikel scheinen seiner Zeit stark an Zahl gewesen zu sein und einen regen Handel zum Schaden der stehenden Geschäfte unterhalten zu haben. Wenigstens klagten nach dem Handelskammerbericht von 1887 die Saarbrückener Manufakturhändler lebhaft darüber, „daß sich zur Zeit der militärischen Ersatzmusterungen ein stets wiederkehrender Markt für den Verkauf von Bändern und künstlichen Blumen vor den Musterungslokalen durch auswärtige Händler bildet. Die städtischen Geschäfte erleiden durch diesen Handel eine beträchtliche Einbuße. Die regelmäßige Wiederkehr und der Aufenthalt der Verkäufer auf einem bestimmten, vor dem Musterungslokale gelegenen Platze, läßt diesen Geschäftsverkehr weder als Hausierhandel noch als Warenlager, sondern als die Einrichtung eines Privatmarktes erscheinen, welche dem § 65 der Gewerbeordnung entsprechend unzulässig ist. Auf Grund einer Entscheidung des Oberverwaltungsgerichts. . . . .“ Eine in diesem Sinne gehaltene Petition der Handelskammer vom 17. August 1887 bei dem Bezirksausschuß hatte zunächst keinen Erfolg. Erst im Jahre 1890 wurde auf dem Wege der Polizeiverordnung (Straßenpolizeiverordnung der Stadt Saarbrücken vom 24. Mai 1890 § 8,1) den Klagen der Manufakturhändler stattgegeben, und bestimmt: „Es dürfen während des Musterungs- und Aushebungsgeschäftes auf den in der Nähe des Aushebungslokales befindlichen Straßen Bänder, Sträuße oder sonstige zum Schmuck der Musterungspflichtigen bestimmte Gegenstände nicht feilgeboten werden.“ Infolge dieser Maßnahme hat sich der fragliche Handel stark vermindert, da er sich jetzt nur noch in den nächstgelegenen Wirtschaften abspielen kann. Mit Wanderscheinen versehene Personen, welche sich ausdrücklich als Hausierer nur dieser temporären Beschäftigung widmen, giebt es z. B. im ganzen in allen sechs Kreisen kein Dutzend mehr.

Die übrigen Specialfälle, in denen die Ausübung des Wandergewerbes auf eine engere Zeit beschränkt ist, sind mehr vorübergehender Natur; so wird ein Kohlenhändler erwähnt, der Kohlen nach auswärts zu bringen hat

und hierbei die Kosten des Fuhrwerks zu verringern, seinen Verdienst zu erhöhen sucht, indem er den Rest des Wagenraumes, den die bestellten Kohlen nicht in Anspruch nehmen, mit solchen versieht, die er durch Feilbieten abzusetzen sucht. Ein anderer, welcher bisher ein stehendes Geschäft besessen, dies aber aufgeben will, hausiert deswegen solange, bis er sein Warenlager geleert hat. Wieder andere gehen nur dann hausieren, wenn sie ihre Waren in ihrem Geschäft nicht absetzen können.

Endlich ist noch die allgemein verbreitete Klasse nicht zu vergessen, deren Angehörige durch die Natur der Waren bei der Ausübung ihres Gewerbes an eine bestimmte Jahreszeit gebunden sind, wie gewisse Obst- und Gemüsehändler. Aber auch andere Händler scheinen nur in einer bestimmten Jahreszeit ihrem Gewerbe nachzugehen, da z. B. in Saarburg und Ottweiler berichtet wurde, der Manufakturwarenhandel beschränke sich dort hauptsächlich auf den Winter.

7. Die verschiedenen Klassen der Hausierer nach ihren Leistungen und Handelsgegenständen.

Der Hausierer richtet sich wie jeder andere Warenverkäufer nach der Natur des Landes und den Verhältnissen seiner Bewohner. Die Ware, die die Mehrzahl der Hausierer verkauft, sind die Erzeugnisse des Landes.

Wie die Tabellen 1—7 zeigen, ist die Gruppe III der Hausierer absolut die zweitstärkste an Zahl in allen Kreisen mit Ausnahme von Merzig, wo sie den ersten Platz einnimmt, relativ ist sie aber überall die verbreitetste, da sich die Handelsgegenstände der IV. Klasse nicht als ein eigentliches Ganzes darstellen, sondern aus den verschiedenartigsten Gegenständen sich zusammensetzen; bei der III. Gruppe handelt es sich dagegen um ziemlich homogene Sachen.

An erster Stelle sind dabei Fleisch, Gemüse, Butter und Eier vertreten, dann Kartoffeln, Obst, Getreide und Sämereien, ferner Geflügel, Wildpret, Fische, Zwiebeln, Holz u. s. w. Die Hausierer, die zu dieser Klasse gehören, vertreiben meist nicht ihr eigenes Wachstum, sondern haben diese Produkte von den einheimischen Bauern und den Landwirten des angrenzenden Lothringens aufgekauft. Ein schwunghafter Handel mit aufgekauften Eiern, und Butter befindet sich z. B. bei den Hausierern der Stadt Merzig und der Bürgermeisterei Hilbringen. Sie haben ihre Waren fast durchweg im nahen Lothringen aufgekauft, um sie mit der Bahn zum Absatz nach Saarlouis und Voelklingen zu bringen. Dies geschieht hauptsächlich jeden Freitag und Dienstag. Übrigens ist, wie gesagt, das Kohlenrevier, welches von

den Gruben Püttlingen, Louisenthal bei Püttlingen, v. d. Heydt bei Gruchenbach, Dudweiler, Sulzbach, Altenwald, Friedrichsthal, Maybach, Silsburg, im Kreise Saarbrücken; Reden, Heinitz, Dechen bei Neunkirchen, Göttelborn bei Merschweiler, Itzenblitz bei Illingen, Wiebelskirchen, Kohlwald und Koenig im Kreise Ottweiler; Grießborn beis Bous, Holstenbach in der Bürgermeisterei Differten, Kronprinz bei Schwalbach im Kreise Saarlouis u. s. w. gebildet wird, das Gebiet, welches die Hausierer besonders anzieht.

Außer der bergmännischen Bevölkerung werden auch die Hütten- und übrigen Industriearbeiter fleißig besucht. Das Absatzfeld, das sich hierdurch bildet, ist mit dem Kohlenrevier so ziemlich identisch. Es ist im Kreise Saarbrücken die Gegend von Saarbrücken: St. Johann, Malstatt-Burbach: Eisen- und Glashütten, Cement-, Koakswerke, — Sulzbach: Glas-, Koaks-, chemische Industrie — Voelklingen, Brebach, Burbach: überall Eisenindustrie, — Friedrichsthal, Louisenthal, Fenn, Quierscheidt: Glas hütten — während im Kreise Ottweiler Ottweiler selbst: Chamotte- und Thonwaren —, Neunkirchen: Eisen-, Koaks-, Cementwerke, — das Industriegebiet ist, das gute Gelegenheit zum Absatz bietet. Im Kreise Saarlouis wird Fraulautern mit seinen Weißblechfabriken, seiner Glasindustrie, Dillingen: Eisen und Emaille —, Wallerfangen: Porzellan —, Wadgassen: Hohlglasfabrik —, Bous: Pulverfabrik, Mannesmanneröhrenwerk —, zu nennen sein. Saarlouis kommt insbesondere für den Absatz in Betracht; denn dort befinden sich bedeutende Wochenmärkte. und dies ist ein besonderer Anreiz für die Hausierer dorthin zu gehen. Sie können dann sowohl den Markt als auch ihre Kundschaft besuchen, oder sie können den Markt besuchen, dort ihre Waren, soweit als möglich absetzen, und haben nachher dann noch Gelegenheit, den Rest bei ihrer Kundschaft durch Hausieren absetzen zu können.

Die genannten Landstriche bilden das beste Absatzfeld für die landwirtschaftlichen Erzeugnisse; es wird indes auch die nähere Umgebung, und von St. Wendel aus, die Pfalz und Birkenfeld viel besucht. Die Hausierer mit Vieh haben ein anderes Absatzgebiet, sie sind nicht an den engen Raum des Saargebiets gebunden, sondern ziehen im ganzen Regierungsbezirk Trier, Koblenz, sowie in Luxemburg, der Pfalz und in den Reichslanden umher; manche handeln sogar bis nach Frankreich und Belgien.

An zweiter Stelle sind die in der Tabelle 1 als 4. Kategorie aufgeführten „Warenhändler" zu nennen, die mit den mannigfachsten Gegenständen wandern. Den ersten Platz nehmen in diesem Handel die Kurzwaren oder Manufakturen, wollene und baumwollene Sachen, ein. Dann kommen

die Spezereien, zumeist Hefe und Zucker, die Spielsachen, Glaswaren, Irdengeschirr, Messer, Gabeln, Cigarren, Tabak, Körbe, Bürsten u. s. w. Auch hier nimmt der Hausierer am liebsten die Ware, die sich ihm am leichtesten bietet, sei es nun, weil das Land selbst sie erzeugt, sei es weil sie grade günstig zu erlangen ist. Letzterer Grund läßt es z. B. verstehen, daß in Saarburg die Zahl der „Warenverkäufer" die der übrigen Wanderhändler, welche landwirtschaftliche Erzeugnisse feilbieten, übersteigt. Ein großer Teil der Hausierer von Tünsdorf und einigen benachbarten Ortschaften haben nämlich die Gelegenheit, welche ein Bettfederngeschäft daselbst bot, benutzt. Ihrer 40 handeln mit neuen Bettfedern.

Auf der andern Seite haben den Vorteil, der dadurch gegeben war, daß im Kreise St. Wendel viel Steinbrüche sich befinden, 45 Hausierer sich zu Nutzen gemacht; sie handeln mit Schleifsteinen, Kreide, Eisenfarben, Ofenschwärze, Abziehsteinen u. s. w.; sie alle sind aus der Produktionsgegend der Gemeinde Alsweiler und haben außerdem meist keinen anderen Handelsartikel. Außerdem wandern in Saarburg einige mit Wachs, weil in der Gegend Wachs fabriziert wird, andere mit Kalk angesichts der Kalkbrennereien, die dort vorkommen, sowie im ganzen Gebiet aus gleichen Gründen sehr viele mit Steingut.

Das Absatzgebiet für alle diese Waren — es kommen manchmal wunderbare Kollektionen bei ein und demselben Hausierer vor, z. B. Obst, Gemüse, Kartoffeln, Getreide, Heu, Sämereien, Wollwaren, Porzellan, Glaswaren Eisen-, Guß- und Blechgegenstände, Vieh, Kalk, Holz und neue Bettfedern — ist teils der Kreis Merzig, teils das angrenzende Lothringen für die Hausierer des genanten Kreises. Im Kreise Merzig liegen die Verhältnisse dafür sehr günstig. Es ist alles plattes Land, Konsumvereine giebt es daselbst nur wenige; mir sind deren nur vier bekannt, zu Reimsbach in der Bürgermeisterei Haustadt, zu Dreisbach in der Bürgermeisterei Mettlach, zwei zu Wahlen in der Bürgermeisterei Losheim. An stehenden Geschäften giebt es von solchen, die sich mit dem Spezereihandel befassen ungefähr 60—70, an Manufakturgeschäften ungefähr ebensoviele[1]; viele Ortschaften verfügen über keine solchen Geschäfte.

Die Hausierer des Kreises Saarburg ziehen gleichfalls in die näherliegenden Ortschaften; ferner kommt der Hunsrück bis zum Rhein sowie Elsaß-Lothringen in Betracht. Was den Kreis selbst angeht, so giebt es dort keine allzu große Konkurrenz, vor allem keine Konsumvereine. An Spezerei- und ähnlichen Geschäften sind mir ca. 70 bekannt geworden.

Für den Kreis St. Wendel ist das Absatzgebiet ein ähnliches. Es

[1] Hier handelt es sich um eine ungefähre Schätzung.

kommt der Kreis selbst, die industriellen Gegenden sowie die benachbarten Landstriche Lothringens in Betracht. Von den Hausierern dieses Kreises widmen sich ausschließlich oder zugleich mit anderen Artikeln 55 dem Handel mit Manufakturwaren, 53 den Spezereiwaren, während 68 auf die „Waren" schlechthin entfallen.

Ebenso ist in den drei anderen Kreisen der Handel mit Manufakturwaren derjenige, welcher den ersten Platz unter den einzelnen Gegenständen dieser Kategorie einnimmt, obgleich dafür das allergeringste Bedürfnis vorherrscht, da außer den Konsumvereinen, deren Zahl in Ottweiler ungefähr 15, Saarlouis 20, Saarbrücken 35 beträgt, überall, abgesehen von vereinzelten Dörfern, stehende Geschäfte genug vorhanden sind, nämlich 90 im Kreise Ottweiler, 80 in Saarlouis, weit über 200 im Kreise Saarbrücken. Trotzdem machen die Hausierer hierin ein Geschäft. Alle diese Waren werden zumeist in den 3 Kreisen selbst abgesetzt, und zwar herrscht vielfach das Bestreben sie möglichst in der Nähe abzusetzen. So ziehen die Hausierer dieser Art im Kreise Ottweiler z. B. hauptsächlich in die industriellen Ortschaften der Bürgermeistereien Neunkirchen, Schiffsweiler, Illingen, Wiebelskirchen und Ottweiler.

Diese beiden Zweige des Hausiergewerbes erreicht das Wanderhandwerk, die erste Kategorie der Tabelle 1 ff. an Zahl und Bedeutung bei weitem nicht. Das Wanderhandwerk ist in unserer Zeit immer mehr zurückgetreten. In so dicht bewohnten Gegenden wie das Saargebiet — im Kreise Saarbrücken kamen auf 1 qkm im Jahre 1890 367,59, Ottweiler 257,02, Saarlouis 170,13 Einwohner — kann es noch gerade eine dürftige Existenz fristen, indem es auf die Armut der Kundschaft, die diese sie als die billigeren Handwerker oft vorziehen heißt, und auf ein größeres Gebiet rechnet. Es vermag sich durch diese Thätigkeit allein in der Regel nicht zu ernähren, sondern betreibt, wie die Tabellen zeigen, zu einem großen Teile zugleich noch einen anderen Zweig des Hausiergewerbes. Wie es sich auf die einzelnen Specialitäten in den verschiedenen Kreisen verteilt, geht aus der Tabelle 15 auf nebenstehender Seite hervor.

Die schlechten Zeitverhältnisse erlauben nicht, diese Arbeitsteilung konsequent durchzuführen, vielmehr werden mehrere Handwerksarten zugleich betrieben, manchmal wird auch zugleich mit Waren gehandelt. Daß dies Gewerbe nicht besonders lukrativ und im Absterben begriffen ist, geht daraus hervor, daß wenig Neue hinzugekommen sind, vielmehr in der Regel lauter alte Kräfte es betreiben.

Die Wanderhandwerker des Kreises Merzig haben ihre Kunden im Kreise Merzig selbst sowie in den benachbarten Kreisen Saarlouis und Trier Land.

Tabelle 15.

Specialzweig	Merzig	Saarburg	St. Wendel	Saarbrücken	Saarlouis	Ottweiler
Uhrflicker	3	3	—	2	—	—
Kastrierer	4	3	2	—	5	1
Schirmflicker	4	7	2	8	10	12
Löffelgießer	10	—	4	5	5	3
Kesselflicker	10	4	5	10	8	5
Korbmacher	2	5	2	5	23	7
Verzinner	1	—	5	6	—	7
Buchbinder	1	—	—	—	—	—
Scherenschleifer	—	3	2	3	5	4
Stuhlflechter	—	2	3	5	3	4
Schachtelmacher	—	1	—	—	—	—
Pfannmacher	—	—	1	—	—	—
Siebmacher	—	—	1	1	—	—
Glaser und Bildereinrahmer	—	—	—	2	—	1
Klempner	—	—	—	2	—	—
Graveur	—	—	—	1	—	—
Schlächter	—	—	—	—	1	—
Besenbinder	—	—	—	—	1	—
Ofenflicker	—	—	—	—	—	1

Die Wanderhandwerker des Kreises Saarburg finden Beschäftigung in ihren Wohnsitzgemeinden sowie in den Nachbarkreisen.

Die Wanderhandwerker des Kreises St. Wendel ziehen im Regierungsbezirk Trier herum, wandern auch nach Birkenfeld und der Rheinpfalz.

Die Wanderhandwerker der drei industriellen Kreise sind ungefähr in dem gleichen Verhältnis unter den Hausierern ihrer Kreise vertreten, wie die anderen in den ländlichen Kreisen. Während nämlich unter den Hausierern dieser Kreise die Wanderhandwerker

in Merzig . . . 9,2 Prozent
" Saarburg . . 9,7 "
" St. Wendel . . 4,9 "

zusammen also 7,9 Prozent ausmachen,

betragen sie im Kreise

Ottweiler . . . 7,9 Prozent
Saarlouis . . . 7,6 "
Saarbrücken . . 5,6 "

zusammen 7,03 Prozent.

Sie ziehen hauptsächlich in die industriellen Ortschaften ihres Heimatskreises, z. B. in Ottweiler in die Bürgermeistereien Neunkirchen, Schiffsweiler, Illingen, Wiebelskirchen, beschränken sich aber nicht hierauf, sondern wandern auch weiter in dem ganzen Regierungsbezirk, den angrenzenden Strichen der Reichslande und in Birkenfeld herum.

Ebenso gering entwickelt wie dieser Zweig des Hausiergewerbes ist derjenige, welcher sich mit dem Vertriebe der zu Hause verfertigten Waren befaßt (Kategorie II der Tabelle 1 ff.); das Absatzgebiet hierfür ist das nämliche wie für die übrigen Waren. Wie die Wanderhandwerker in ihrem Berufe, versehen die Angehörigen dieses Wandergewerbezweiges mannigfache Arten der hausindustriellen Thätigkeit oder betreiben noch ein anderes Specialgewerbe im Umherziehen. Über die in den einzelnen Kreisen vorkommenden Arten der hausindustriellen Thätigkeit und die Zahl der Hausierer, die dieselben ausüben, bez. die betreffenden Waren feilbieten, giebt Tabelle 16 auf nebenstehender Seite Aufschluß.

Von den übrigen Zweigen des Hausiergewerbes wäre noch der Handel mit Lumpen, Eisen, Knochen; von alten Uhren; mit Druckschriften und kirchlichen Gegenständen, wie Kreuzen, Rosenkränzen, Heiligenbildern, sowie ferner der Betrieb der „fahrenden Leute“ zu erwähnen; außerdem giebt es im Kreise St. Wendel noch 2 Leute, die als Makler, und um Bestellungen auf Nähmaschinen zu suchen, herumziehen.

Bei dem erstgenannten Handelszweig ist auf einen besonderen Gesichtspunkt aufmerksam zu machen. Teils wird er nämlich so betrieben, daß seine Angehörigen die Gegenstände, welche sie sammeln, bar bezahlen, teils so, daß sie, was bei den übrigen Hausierern nicht üblich ist, dieselben gegen Austausch gewisser Waren zu erlangen suchen. Die Waren, die hierzu verwandt werden, sind Papierschnitzgegenstände und andere minderwertige Spielsachen, Griffel, Knöpfe, Cigarren, Porzellan, Irdengeschirr, Blechwaren, Gabeln, Messer 2c. Die Gegenstände, welche dagegen eingetauscht werden, und welche dieser Hausierer sammelt, sind Lumpen, Knochen, Eisen, alte Gußwaren, alte Kleider, altes Schuhleder. Zum Teil verlegen sich diese Händler auf das Sammeln mehrerer dieser verschiedenen Artikeln, ein anderer führt die „Arbeitsteilung“ konsequent durch. Näheren Aufschluß über die Verhältnisse dieses Hausierzweiges giebt die Tabelle 17.

Daß dies Gewerbe kein lukratives ist, liegt auf der Hand. Dennoch giebt es Leute, die sich aus freien Stücken für diesen Handel entschieden haben, meist Tagediebe, die in diesem Gewerbe einen Deckmantel für die Bettelei sehen. Übrigens erlangen sie sehr oft die gewünschten Gegenstände selbst als milde Gabe.

Tabelle 16.

Specialzweig	Merzig	Saarburg	St. Wendel	Saarbrücken	Saarlouis	Ottweiler
Korbwaren	8	18	6	2	2	2
Seilerwaren	6	—	—	—	1	—
Kuchendeckel	3	—	3	—	9	—
Lederwaren	3	—	—	—	—	—
Seidenwaren	1	—	—	—	—	—
Strümpfe	1	1	1	1	—	—
Besen	3	4	1	—	—	—
Messer	1	—	—	1	—	—
Schachteln	1	—	1	2	—	—
Schürzen	1	—	—	—	—	—
Jacken	1	—	—	—	—	—
Hüte	1	—	1	—	—	1
Kragen	1	—	—	—	—	—
Blumen	1	—	—	—	—	—
Rechen	1	—	—	—	—	—
Schuhwaren	1	1	1	—	1	—
Blechwaren	—	2	—	—	—	—
Schirmwaren	—	2	—	2	—	—
Zinnwaren	—	1	—	—	—	—
Nägel	—	1	—	—	—	—
Stühle	—	1	2	1	5	1
Zuckerwaren	—	—	5	1	3	1
Spielwaren	—	—	5	—	—	—
Brötchen	—	—	2	—	—	—
Wollwaren	—	—	1	1	—	—
Mäusefallen	—	—	1	—	—	—
Töpferwaren	—	—	1	—	—	—
Bürstenwaren	—	—	—	2	—	—
Baumwollwaren	—	—	—	2	—	—
Schreinerwaren	—	—	—	2	—	—
Flechtwaren	—	—	—	1	—	—
Wandsterne	—	—	—	1	—	—
Küchenringe	—	—	—	1	—	—
Cigarren	—	—	—	1	—	—
Scheren	—	—	—	1	—	—
Manufakturen	—	—	—	—	9	—
Eisenwaren	—	—	—	—	5	—
Kammwaren	—	—	—	—	2	—
Spiegel	—	—	—	—	1	—
Kreuze	—	—	—	—	1	—
Mantelbretter	—	—	—	—	1	—
Weißwaren	—	—	—	—	1	—
Kaputzen	—	—	—	—	—	1
Mützen	—	—	—	—	—	1
Tragkissen	—	—	—	—	—	1
Rosenkränze	—	—	—	—	—	1

Tabelle 17[1].

Kreis	Lumpen		Knochen		Eisen		Guß		Schuhe		Kleider		„Alte Sachen"	
	gegen Austausch	ohne Austausch	gegen Austausch	ohne Austausch	gegen Austausch	ohne Austausch	gegen Austausch	ohne Austausch	gegen Austausch	ohne Austausch	gegen Austausch	ohne Austausch	gegen Austausch	ohne Austausch
Merzig . . .	7	4 (2)	—	2 (1)	—	2 (2)	—	—	—	1 (1)	—	—	—	—
Saarburg . .	20 (1)	5 (1)	1	—	1 (1)	2 (1)	—	—	—	—	—	—	—	—
St. Wendel . .	8 (1)	3	1	—	1 (1)	—	1 (1)	—	—	—	—	—	—	—
Ottweiler . . .	21	10 (6)	—	5 (5)	—	6 (6)	—	1 (1)	—	—	—	—	—	—
Saarlouis . .	3	15	—	1 (1)	—	2 (1)	—	—	—	—	—	—	—	—
Saarbrücken . .	24	6 (2)	2	2 (1)	2 (1)	2 (1)	1 (1)	—	1 (1)	—	1 (1)	—	1 (1)	—

Diesem Handelszweig ist verwandt derjenige, der sich mit dem Handel alter Uhren beschäftigt; er verdient indes kaum Beachtung, da er nur zwei Vertreter besitzt, welche im Kreise Merzig ansässig sind. Es sind zwei jüngere Männer, welche als Uhrmacher herumziehen und nebenbei alte Hausuhren aufkaufen und verkaufen.

Etwas entwickelter ist die Gruppe, welche sich mit dem Feilbieten von Druckschriften, religiösen Gegenständen und Bildern befaßt (Kategorie V der Tabelle 1—7). In der Auswahl derselben, wenigstens der Druckschriften und Bildwerke, sind sie beschränkt, da sie ja der Behörde bei Einreichung ihres Gesuchs auf Ausstellung eines Gewerbescheins eine specifizierte Liste der betreffenden Druckschriften, anderen Schriften, oder Bildwerke einzureichen haben, d. h. nur gewisse auf diese Liste stellen können. Sie führen im Saargebiet Druckschriften im engeren Sinne, meist Jugendschriften, religiöse Gegenstände, wie Gebetbücher, Rosenkränze, Kreuze, Bibeln, Haussegen sowie Bilder teils profanen teils kirchlichen Inhalts.

Tabelle 18[1].

Kreis	Druckschriften	Bilder und Statuen	Kleinere relig. Gegenstände	Rosenkränze	Kreuze	Bibeln	Gebetbücher	Haussegen
Merzig	5 (2)	2 (2)	2	1 (1)	1 (1)	—	—	—
Saarburg	—	—	—	2	—	—	—	—
St. Wendel . . .	—	—	—	—	—	—	—	—
Ottweiler	3 (1)	—	—	2 (1)	1	—	—	—
Saarlouis . . .	1 (1)	2 (2)	1 (1)	4 (2)	2 (1)	—	1	—
Saarbrücken . . .	9 (3)	3 (2)	—	—	—	1 (1)	—	—

[1] Die Klammern geben die Händler an, die zugleich mehrere der in der Tabelle enthaltenen Zweige dieses Hausiergewerbes betreiben.

Schließlich verdienen noch Einwähnung die Leute, welche als Orgelspieler, Violinisten, Harmonikaspieler, Artisten, Karussellbesitzer u. s. w. herumziehen (Kartegorie VII der Tabelle 1). Sie gehören im Kreise Merzig zu den ärmsten Hausierern und ernähren sich kümmerlich, indem sie in die Ortschaften des Kreises Merzig ziehen; sie halten sich in der Regel in ihrer Heimatgemeinde auf. Zwei von ihnen sind Harmonikaspieler, der dritte Orgler. Im Kreise Saarburg ist diese Gruppe bunter. Sie weist 1 Harmonikaspieler, 1 Drehorgeler, 1 Besitzer einer „Drehschaukel mit Orgelbegleitung", sowie einen Besitzer eines Ruderdrills auf. Ferner ist noch der Vorsteher einer aus 4 Personen bestehenden Tonkünstlergesellschaft, wie sie sich selbst nennt, und das Mitglied einer „unter einem Vorsteher aus 5 Tonkünstlern bestehenden Gesellschaft" zu erwähnen. Endlich ein Individuum, das das Scherenschleifen und Stuhlflechten im Umherziehen als seinen Hauptberuf ausgiebt, aber außerdem Drehschaukeln und Schiffchen aufstellt, deren Besucher durch eine Drehorgel ergötzt werden. Im Kreise St. Wendel setzt sich diese Klasse ähnlich zusammen: 1 Orgel-, 3 Harmonikaspieler, 3 Personen, welche eine Drehschaukel mit Orgelbegleitung besitzen, einer, der durch Violinspielen etwas zu erwerben sucht, einer, der in seiner Person die Kunst eines Seiltänzers, Turners, Akrobaten vereinigt; ein Besitzer einer Schießbude und eines Karussells, einer der in Schulen und Wirtshäusern Bilder zeigt; sein Verdienst besteht in Trinkgeldern.

Von den 63 „fahrenden Leuten" der 3 übrigen Kreise fallen 10 auf Ottweiler (1 Karussell-, 1 Dreh- und Schiffsschaukelbesitzer, 4 Orgel-, 2 Violin-, 2 Harmonikaspieler, welche bis auf die beiden erstgenannten, alles arme, zum Teil arbeitsunfähige Leute sind); 19, unter denen die Specialzweige ähnlich vertreten sind, gehören dem Kreise Saarlouis an, und der Rest, 34 an Zahl, entfällt auf den Kreis Saarbrücken.

Das Gebiet, welches diese Hausierer besuchen, ist verschieden, nach der Art des Specialgewerbes. Die armen Harmonika- und Orgelspieler, unter denen sich auch viele Blinde befinden, bleiben in der Nähe der Heimat. Die Tonkünstlergesellschaften ziehen dorthin, wo sich eine Gelegenheit zur Ausübung ihres Berufes, ein Jahrmarkt, eine Kirmes oder ein anderes Fest innerhalb eines Umkreises von 15 km von ihrer Heimat aus bietet; Ausnahmen von dieser Regel sind aus den bekannten pekuniären Gründen selten. Die Drehschaukel-, Karussellbesitzer u. s. w. fühlen sich aber nicht an ein enges Gebiet gebunden, ziehen vielmehr in den Rheinlanden, Luxemburg, Birkenfeld, Rheinpfalz herum und zwar überall dorthin, wo ein Volksfest sich abspielt.

8. Die Beförderungsmittel.

Die Art und Weise, wie der Hausierer seine Ware fortschafft, ist verschieden. Den meisten Hausierern genügt ein Tragkorb oder Tragkasten; der kleinere Teil verfügt über ein besonderes Beförderungsmittel, wie mit Pferden, Kühen oder Eseln bespannte Fuhren, Hundekarren, Hundewagen, oder gar einen Kinderwagen. Solcher Beförderungsmittel giebt es im ganzen Saargebiet ca. 513. Die davon auf die einzelnen Kreise entfallende Zahl giebt die Tabelle 19 an:

Tabelle 19.

im Kreise	Zahl der Beförderungsmittel	Prozentsatz der Hausierer, die ein solches besitzen
Merzig	71	23 %
Saarburg . . .	47	16 %
St. Wendel . . .	33	10 %
Ottweiler . . .	73	18 %
Saarlouis . . .	111	19 %
Saarbrücken . .	178	33 %

Die Arten dieser Beförderungsmittel und die Verteilung derselben auf die einzelnen Kreise giebt Tabelle 20 an.

Tabelle 20.

Arten der Beförderungsmittel	Merzig	Saarburg	St. Wendel	Saarbrücken	Saarlouis	Ottweiler
einspännige Pferdefuhren . .	46	33	18	70	71	55
zweispännige Pferdefuhren . .	12	2	10	7	13	—
Hundekarren	8	4	4	52	18	9
einspännige Kuhfuhren . . .	1	—	—	—	—	—
Handwagen	4	8	1	44	8	9
zweispännige Kuhfuhren . . .	—	—	—	1	—	—
Kinderwagen	—	—	—	3	1	—
Wohnwagen	—	—	—	1	—	—

Zum großen Teil sind es die mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen handelnden Hausierer, welche solche Beförderungsmittel besitzen. So waren z. B. im Kreise St. Wendel 21 in dem Besitz dieser Hausierer, während die übrigen sich auf die Leute der Gruppe IV, einige Schaukelbesitzer, Wanderhandwerker und Lumpensammler verteilten; diese letztgenannten zwei Klassen verfügten indes nur über einen Handwagen oder Hundekarren, abgesehen von

einem Kastrierer, dem Inhaber eines guten Geschäftes, der über eine Pferdefuhre verfügen konnte.

9. Die Entwicklung der Hausiererzahl insbesondere unter dem Einfluß der Gesetze.

Allenthalben macht sich im Saargebiet eine starke und rasche Zunahme der Hausierer bemerkbar. Schon wenn wir die Entwicklung im ganzen Regierungsbezirk an der Hand der Tabelle 21 für die Zeit seit 1877 überblicken, so ergiebt sich eine sehr ansehnliche Vermehrung. Es fällt dabei ins Gewicht, daß dies größtenteils die kleinen und ärmlichen Hausierer, welche nur einen geringen Steuersatz nach der Natur ihrer Geschäfte zahlen können, trifft. Die Zahl der die höheren Steuersätze, von 24 Mk. an entrichtenden Hausierer ist heruntergegangen, während gerade die der steuerfreien und der nur wenige Mark entrichtenden Hausierer sich vergrößert hat.

Tabelle 21.

Die Entwicklung der Steuersätze für das Hausiergewerbe im Regierungsbezirk Trier.

Jahr	Zahl der Wanderscheine	Prozentsatz der hiervon ausgefertigten Scheine zum Satze von Mark:							
		72	48	36	24	18	12	6	0
1877	2431	—	36 1/2	8	19 1/2	7	16 1/2	12	1/3
1878	2449	—	34	8 1/2	18	9	16	13 1/2	5/8
1879	2628	—	31	8	18 1/2	11	17 1/2	13	5/8
1880	2696	—	26	8 1/2	18	12 1/2	18 1/2	15 3/4	3/4
1881	2861	—	22 3/4	7	16 1/2	12	22 1/2	17 3/4	1
1882	3014	—	19 1/2	6 1/4	14 1/4	14 1/2	24	19 1/2	1 1/3
1883	3190	—	15	6 1/2	14	12 2/3	25 2/3	22	3 1/2
1884	3353	—	13 2/3	7	14 2/3	12	28	20 2/3	3 1/2
1885	3584	—	12 1/5	6 3/4	16 1/2	12 2/3	28 1/2	20	3 1/3
1886	3643	—	11 1/2	5 3/4	17 1/3	11	27 1/2	23 1/3	3 1/2
1887	3643	2/5	11	6	19 2/3	12 1/4	26	21 2/3	2 3/4
1888	3672	2/5	11 3/4	8	15 1/3	12 1/2	26 1/2	22	3 1/2
1889	3542	1	11	5 1/2	15 2/3	12 1/4	27	24	3 2/3
1890	3647	7/10	10 3/5	5	15 2/3	12	27 1/3	24 4/5	3 3/5

Für den Zeitraum von 1892—96 sehen wir im Saargebiet und zwar in den einzelnen Kreisen selbst folgende Veränderungen (Tabelle 22):

Tabelle 22.

Zahl der Hausierer[1].

Jahr	Merzig	Saarburg	St. Wendel	Ottweiler	Saarlouis	Saarbrücken	Insgesamt
1892	248	212	253	256	398	370	1737
1893	259	217	242	304	442	452	1916
1894	264	222	271	298	430	431	1916
1895	278	241	264	335	468	464	2050
1896	287	260	296	342	499	500	2184
1892—1896							
Zunahme absolut	39	48	43	86	101	130	446
in %	15	22	17	32	25	35	25

Innerhalb des Zeitraums von 1892—1896 zeigt sich somit eine Zunahme von 446 oder 25 Prozent. Diese Zunahme verteilt sich, wie aus der Tabelle ersichtlich, ganz verschieden auf die einzelnen Kreise. Im Kreise Merzig 15 Prozent, Saarburg 22 Prozent, in St. Wendel, wo die Entwicklung sprunghaft war und die Einführung der Sonntagsruhe zunächst eine Abnahme der Zahl der Hausierer bewirkte, um 17 Prozent. Überall aber sehen wir die Hausierer im Vordringen begriffen. Dasselbe Ergebnis haben wir, wenn wir uns die Zahl derer ansehen, die aus dem Hausiererstande abgegangen sind, und derer, welche hinzugekommen.

1896	Abgang	Zugang
Merzig	36	45
Saarburg	28	47
St. Wendel	6	37

Dies heißt besonders viel, weil es sich um ein Gewerbe handelt, an das man sich durch nichts gefesselt fühlt, weder durch lange Vorstudien noch Betriebskapital; wenn man ferner bedenkt, daß bei einem Teil Tod die Ursache des Abgangs ist, und weiter erwägt, daß manchen der neu Eintretenden als Art Prohibitivzoll ein höherer Steuersatz erwartet.

Eine noch stärkere Zunahme weisen die industriellen Kreise auf; dieselbe betrug von 1892—1896 in Ottweiler 32 Prozent, in Saarlouis 25 Prozent und in Saarbrücken 35 Prozent. Die stärkste Zunahme hat somit Saarbrücken und dannach Ottweiler zu verzeichnen, dann kommt Saarlouis mit viel geringerer, darauf Saarburg, ferner St. Wendel, während den niedrigsten Platz Merzig einnimmt.

[1] Die Zahlen geben die eingelösten, nicht die ausgestellten Gewerbescheine an.

Auf welches Konto ist diese Entwicklung wohl zu setzen? Zum größten Teil ist sie das Produkt der schon gekennzeichneten Verhältnisse der Hausierer und des Saargebiets; eine künstliche Einwirkung wäre nur durch Gesetze möglich gewesen und in der That wird eine solche allgemein dem Gesetze über die Sonntagsruhe zugeschrieben. Schon vor dessen Inkraftreten im Jahre 1891 gaben die stehenden Geschäfte (Handelskammerbericht S. 22) ihrer Befürchtung Ausdruck, „daß viele mittlere und kleinere Kaufleute bei der Eigentümlichkeit des hiesigen Geschäftsverkehrs ernstlich gefährdet würden. Es darf in diesem Falle bestimmt erwartet werden, daß der Hausierhandel zum Schaden der stehenden Handelsbetriebe immer mehr an Umfang zunehmen würde."

Sofort nach Inkrafttreten des Gesetzes im Jahre 1892 bemerkte „eine nicht unbeträchtliche Anzahl der stehenden Geschäfte, daß die Sonntagsruhe bereits eine Zunahme der Reisenden und Hausierer und ihres Umsatzes zur Folge gehabt habe[1]". Im Jahre 1892 indes konnte man von einer Wirkung der Sonntagsruhe auf die Zahl der Hausierer überhaupt nicht reden, da das Gesetz gemäß Kaiserlicher Verordnung für das Handelsgewerbe erst vom 1. Juni 1892 in Kraft trat, die Hausierer aber bereits im Jahre 1891 ihre Gewerbescheine beantragten, also noch nicht unter dem Eindruck des Gesetzes stehen konnten. Die Behauptung von einer Zunahme im Jahre 1892 ist irrtümlich, denn gerade dieses Jahr zeigte von allen Jahren unter den neunzigern einen Rückgang der Zahl der Hausierer, wenn man das ganze Gebiet ins Auge faßt.

Kreis	1891	1892
Merzig	261	248
Saarburg	223	212
St Wendel	264	253
Ottweiler	249	256
Saarbrücken	356	370
Saarlouis	400	398

Die Wirkungen des Gesetzes kann man nur durch Gegenüberstellung der Zahlen von 1892 und 1893 gewinnen (S. Tabelle 23). Die Zunahme im ganzen Saargebiet war von 1892 auf 93 179 oder 11,1 Prozent, während die Durchschnittszunahme in den letzten 5 Jahren 111 oder 6,4 Prozent war. Betrachten wir die einzelnen Kreise, so sehen wir in fast allen während 1892 bis 1893 dies den Hausierern günstige Resultat vertreten.

[1] a. a. O. 1892, S. 29.

Tabelle 23.

Kreis	Zunahme 1892—1893 bez. Abnahme	Durchschnittszunahme in den Jahren 1892—1896
Merzig	+ 4 %	+ 3,7 %
Saarburg	+ 2,3 %	+ 5,5 %
St. Wendel . . .	— 4,2 %	+ 4,2 %
Ottweiler	+ 18 %	+ 8 %
Saarlouis . . .	+ 11 %	+ 6,2 %
Saarbrücken . . .	+ 22 %	+ 8 %

Die Einführung der Sonntagsruhe hat also die Zahl der Hausierer wachsen lassen, wenigstens wenn man die Zunahme nicht etwa als eine zufällige wie die Abnahme in St. Wendel oder die allgemeine Abnahme von 1891/92 ansehen will.

Interessanter Weise aber ist ein Anwachsen auch eingetreten nach den Gesetzen, die dazu angethan waren, der Vermehrung der Hausiererzahl Einhalt zu gebieten. In dieser Beziehung kommen die Gesetze von 1876 und 1883 in Betracht. Die Zahlen weisen folgendes Bild auf:

Kreis	1876	1877
Saarburg	161	141
St. Wendel	242	180
Ottweiler	163	161

Dagegen ist das Gesamtbild ein anderes, da auf das Gesetz in den übrigen Kreisen eine entgegengesetzte Wirkung erfolgte und diese Zahlen den Ausschlag geben:

Kreis	1876	1877
Merzig	119	173
Saarlouis	183	212
Saarbrücken	131	172

Nimmt man das Saargebiet als solches und darauf kommt es ja an, so hat das auf das Jahr 1876 folgende keine andern Entwicklung gesehen als die übrigen siebenziger Jahre; die Zunahme von 1001 im Jahre 1876 auf 1039 im Jahre 1877 entspricht ganz der allgemeinen Entwicklung während der siebenziger Jahre, wo die Zunahme noch keine so bedeutende wie heutzutage war. Nehmen wir nunmehr die Jahre 1883 und 1884, so sehen wir folgende Zahlen:

Kreis	1883	1884
Saarburg	204	199
Saarlouis	268	255
Saarbrücken	256	248
Ottweiler	193	190

Dagegen wächst die Zahl in Merzig und St. Wendel unbeschadet weiter:

Kreis	1883	1884
Merzig	206	227
St. Wendel	242	252

Die Gesamtzahl betrug somit im Jahre 1883 1369, im Jahre 1884 1373. Es ist also, wenn auch keine bedeutende, so doch immerhin eine Zunahme zu verzeichnen, während z. B. im Jahre 1893/94 ein Stillstand und 1891/92 eine Abnahme zu vermerken war, obgleich der Entwicklung der Hausierer kein Hemmnis entgegenstand.

10. Schlußbemerkungen.

Das Gesamtbild, das wir nunmehr vor uns haben, zeigt ein den Hausierern günstiges Gesicht. Wenn ich sage „günstig", so denke ich in erster Linie sowohl an das Wachstum als auch an den Gewinn. Eigentlich kann man schon aus ersterem letzteres schließen. Aber auch ohne dies wird das Hausiergewerbe als ein Gewerbe geschildert, das immerhin einen leidlichen, den Aufwendungen wohl entsprechenden Gewinn abwirft. Dies Ergebnis ist auf verschiedene Gründe zurückzuführen. Zunächst muß man nach dem Käufer fragen. Es ist vorzugsweise der Berg- und Hüttenarbeiter, welcher außer seinem Lohne wenig hat. Dieser bevorzugt den, welcher ihm auf Borg verkauft; Kredit gewährt aber leichter der Hausierer als der seßhafte Kaufmann. Mit Recht sagt der Handelskammerbericht[1]: „Der Kleinhandel namentlich auf dem Lande leidet hauptsächlich unter den sehr ungesunden Zahlungsverhältnissen. Der bei weitem größte Teil der Waren muß auf Borg verkauft werden. In dieser Beziehung macht sich der schädigende Einfluß des Gewerbebetriebs im Umherziehen geltend, welcher von auswärtigen Hausierern systematisch gehandhabt wird und gerade nur durch Anbieten und Bewilligen von Kredit zu dieser Ausdehnung gelangen konnte." Weiterhin findet es der Berg- und Hüttenarbeiter, der Tagelöhner bequemer, wenn er zu Hause bedient wird, zumal wenn er in entlegenen Ortschaften wohnt, wo keine derartigen Geschäfte

[1] 1888. S. 7.

sich befinden. Außerdem ist ihm der Hausierer deswegen lieber, weil er bei ihm nach Herzenslust handeln kann. Der Hausierer hat ja keinen festen Preis, sondern fordert vor, damit er nachher mit den Worten, „weil Sie es sind" einen nennenswerten Betrag ablassen kann. Der Kunde bildet sich dann ein, äußerst billig gekauft zu haben, während, wie fast allseitig berichtet wird, die Preise im Verhältnis zu der Güte der Waren für den Konsumenten die gleichen sind, wie in den stehenden Geschäften. Der Hausierer hat zweitens vor dem seßhaften Warenverkäufer vieles voraus, er weiß seine Ware zu gut anzupreisen, trifft meist den rechten Augenblick, wo der Konsument zum Kaufen aufgelegt ist, so hauptsächlich an Zahltagen, er besucht ein größeres Gebiet, er bedarf nur eines kleinen Kapitales, das er dazu rasch wieder umsetzt, hat geringe Spesen, alles Gründe, welche einen Gewinn bei dem Betriebe des Hausiergewerbes erklärlich machen. Ohne Zweifel werden nun die stehenden Geschäfte durch die Konkurrenz der Hausierer stark geschädigt; darin allein liegt aber kein Grund, gegen den Hausiererstand neue Gesetze zu erlassen, etwa „die Aufnahme von Manufakturen und Kolonialwaren unter die vom Hausierhandel ausgeschlossenen Gegenstände", wie die Saarbrückener Handelskammer 1896 in einer Eingabe an den Handelsminister vorschlug. Denn dies hieße nichts anderes als einen unliebsamen Konkurrenten einfach aus dem Wege räumen lassen. Daß es aber nicht Zweck der Gesetzgebung sein kann, die Interessen eines Standes allein zu vertreten, liegt auf der Hand.

Etwas anderes ist es, wenn man sich darauf beruft, der Hausierer schädige den Konsumenten. Man muß aber dann erst den Nachweis für die Richtigkeit dieser Behauptung erbringen und das wird meines Erachtens wohl kaum möglich sein, denn auch in dieser Beziehung erlangten wir ein für die Hausierer ziemlich günstiges Ergebnis. Man wird vielmehr zu dem Resultat gelangen, daß die Hausiererwaren zwar schlechter sind als die der stehenden Geschäfte, dafür aber diese Differenz durch einen geringeren Preis ausgeglichen wird. Die Fälle, wo dies nicht der Fall ist, vielmehr ein unreelles Verhalten gegenüber dem Käufer Platz greift, sind Ausnahmen und als solche nicht dazu angethan, einem ganzen Berufe ein Brandmal aufzudrücken, offenbar dem Hausiererstand als solchem ebensowenig zur Last zu schreiben als die unreellen Elemente des stehenden Gewerbebetriebes diesem.

V.

Südliches Deutschland.

---

10. Das Hausiergewerbe im Fichtelgebirge.

Von **Dr. Alb. Schmidt**, Apotheker in Wunsiedel.

---

1. Der Bezirk im Fichtelgebirge, von dem aus Hausierer in das Land gehen, ist genau begrenzt und räumlich von geringer Ausdehnung. Kaum mehr als 7 Kilometer von Nord nach Süd und 9 Kilometer von Ost nach West gemessen mag die Landschaft bedecken, die ungefähr im Westen des durch seine Aussicht bekannten Berges, der Kösseine, liegt, sehr waldreich und verhältnismäßig auch wenig besiedelt ist. Bei den Dörfern Fichtelberg und Neubau mag der Bezirk seine nördliche, bei Mühlbühl seine östliche, bei Ebnath seine südliche Grenze finden, während die Westgrenze von einem Wall von unbewohnten, bewaldeten Höhen gebildet wird. Wie soeben erwähnt, herrscht in diesem Gebiete der Wald vor und es ist unverkennbar, wenn man von den nahen Bergen aus die Landschaft überblickt, daß die Flur demselben mühsam abgerungen ist und daß es lange Zeit harten Kampfes bedurfte, bis es gelang, der Gegend das gegenwärtige Bild aufzudrücken. Der Untergrund besteht ausschließlich aus und zwar aus sehr grobkrystallinischem Granit, was erklärt, daß die Gegend ungemein steinig und zum Teile auch von Torfmooren bedeckt ist. Berücksichtigt man neben der Bodenunterlage das im Fichtelgebirge sehr rauhe Klima, den Einfluß des Waldes auf dasselbe, die Menge der atmosphärischen Niederschläge, die Höhenlage der einzelnen Ortschaften (z. B. Fichtelberg 765 Meter, Nagel 587 Meter, Neubau 895 Meter u. s. w.), so wird man begreifen, daß die Bewohner dieser Landschaft um ihre Existenz von jeher hart zu kämpfen hatten und daß, wenn sie sich einigermaßen Glücksgüter verschaffen wollen, die heimatlichen Thäler, die man zusammen mit dem Namen der „Steinpfalz" belegt, dazu niemals die richtigen Gebiete sind. Not und Armut waren früher hier zu Hause und sie wurden nicht weniger durch die miserable Verwaltung der bis zum Jahre 1849 in Bayern bestehenden Patrimonial-

gerichte sondern eher durch deren rücksichtslose Strafgeldereintreibung und die Erhebung unverhältnismäßig hoher Taxen bei Besitzveränderungen gefördert. Wollten die Bewohner der geschilderten Gegend, die „Pfälzer", welche, ursprünglich zu Kurbayern gehörig, jetzt zum Teile dem bayerischen Regierungsbezirke Oberpfalz, zum Teile Oberfranken einverleibt sind, bestehen, so waren sie nicht auf die Erträgnisse ihres Grundbesitzes, sondern zunächst auf die des benachbarten Waldes angewiesen, welche wieder die staatliche Forstverwaltung ihnen streitig machte, und nach vielen Richtungen auch streitig machen mußte. Es ist aber ein Beweis für die Zähigkeit dieser Menschen, daß sie nicht zum Wanderstabe griffen, sondern sich mühten, so gut es eben ging, in ihrer Heimat auszukommen und aus dem Wenigen, was ihr steiniges Feld und der Wald ihnen bot, ihr kärgliches Auskommen sich zu suchen. So begnügte man sich ursprünglich mit dem, was die Männer, die im Sommer als Holzhauer in die Arbeit gingen, nach Hause brachten und was die Frauen und Kinder verdienten, welche ausgingen, Heidekraut zum Besenbinden zu holen, Medizinalkräuter (Arnikablüten und -wurzeln, isländisches Moos u. dgl.) zu suchen oder die im Fichtelgebirge üppig gedeihenden Heidel- und Preißelbeeren zu pflücken und zu verhandeln. Im Winter beschäftigte sich Alt und Jung von jeher damit, aus dem gespaltenen Fichtenholze und Stroh Fußtritte, Schranzen (sog. Schwingen), Backschüsseln, Bienenkörbe, Körbe für den landwirtschaftlichen Gebrauch, überhaupt Flechtarbeiten, die weniger schön, als haltbar sind, herzustellen, die man wie die gesammelten Beeren zunächst in der nächsten Umgebung herumtrug und namentlich in den nahen Städten Wunsiedel und Bayreuth für billiges Geld abzusetzen sich mühte. So lernten die Leute das Handeln und Umherziehen und so war der Anfang des Hausierergewerbes in den Pfälzer-Distrikten des Fichtelgebirges, in der Umgebung der Dörfer Nagel, Reichenbach, Mühlbühl, Brand u. s. w., ein Gewerbe, welches zunächst die Unwirtlichkeit der Gegend, die Unfruchtbarkeit des Bodens und die Alltagsnot ins Leben treten ließen.

Und die Not war groß in früherer Zeit, der Kampf ums Dasein ein so harter, daß er den Menschen seinen Stempel aufdrücken mußte, sodaß sie anders arten mußten, wie die in sicheren Verhältnissen wohnenden, einer besseren Verwaltung und wohl auch günstigerer Bodenverhältnisse sich erfreuenden ehemaligen Unterthanen des benachbarten Bayreuther-Markgrafen-Landes, von denen sie auch die konfessionelle Scheidung trennte. Der Pfälzer ist grundverschieden von seinen Nachbarn, bei denen er in früheren Zeiten auch nicht in bestem Rufe stand. Manchen ließ die Not früher herunterkommen und machte ihn zum Diebe, eine Thatsache, über die man, was ich ausdrücklich erwähnen möchte, in den letzten Jahrzehnten nicht mehr

klagen hörte. Während der Markgräfler bedächtig, oft übertrieben sparsam und ungemein nüchtern ist, ist der Pfälzer leichtlebiger, nimmt es mit dem Strafgesetzbuche nicht so genau wie jener, den er von jeher auch an Beweglichkeit und Humor übertroffen hat. Daß er sich früher unvorteilhaft auszeichnete, darüber berichtet der alte Fichtelgebirgs-Historiker Pachelbel[1], der 1716 erzählt, daß der Teufel Christum auf den Gipfel der Kösseine geführt und ihm, wenn er ihn anbeten würde, die reiche Welt zu seinen Füßen versprochen hätte, außer N. und R. „Orte welche man allhier mit ausgedrucktem Namen Bedenken trägt" (es sind die Dörfer Nagel und Reichenbach gemeint), die seien sein „Ausgeding". Ferner erzählt Pachelbel[2]: „Wegen der Rauhigkeit sowohl der Menschen, als der Gelegenheit des Ortes wird diese Gegend von vielen die kleine Türkei oder Taterey genennet."

Um zu wissen wie es früher in dieser Gegend aussah, muß man die unscheinbaren, schindelbedeckten Häuser gekannt haben, wie ich sie mir noch aus den 1850er Jahren erinnere. In dem einzigen, zur Wohnung benutzbaren Raume hausten die Familien nicht selten zusammen mit Schweinen, Hühnern oder Ziegen. Der Boden des Zimmers war nicht immer gedielt, sondern häufig mit einer Lehmtenne versehen, das Lokal war durch schlechtschließende Öfen und auch zur Beleuchtung verwandtes Spänholz geschwärzt; nicht in Betten, sondern auf im Walde gesammelter Moosstreu lagerten Eltern und Kinder und die Kleidung der letzteren bestand, so lange die Temperatur es nur einigermaßen zuließ, aus nichts, als einem Hemde. Man nährte sich meist von Kartoffeln. Waren die Bedürfnisse gering, nicht minder waren es die Einnahmen. Die bayerische Maß der Preißel- und Heidelbeeren brachten die mit breiten, braunen, am Rande groß- und buntblumigen Kopftüchern, die teilweise heute noch getragen werden, geschmückten Frauen für 1 Kreuzer (3 Pfg.), oft noch billiger in den Handel, während die Männer ihre Flecht- und Strohwaren auf hochbepackten Karren oder Ziehschlitten in der nächsten Umgebung herumschleppten, wobei sie ovale Fußtritte um 2 Kr. (6 Pfg.), Backschüsseln für 2 Kr., ja größere und feste Tragkörbe nur um 12—18 Kr. an den Mann zu bringen suchten.

2. So waren die Verhältnisse, als die in Bayern 1868, in Sachsen 1862 eingeführte Gewerbefreiheit es ermöglichte, den Handel im Umherziehen, an den man sich doch einmal gewöhnt hatte, nach anderer Richtung auszudehnen. Nach wie vor stellt man zwar noch, wenn im Herbste das Dreschen vorüber ist und die Wintertage beginnen, die erwähnten Flechtwaren her und übt eine Hausindustrie aus, an der sich die ganze Familie vom Jüngsten

[1] Beschreibung des Fichtelgebirges im Norgau liegend. Leipzig 1716. S. 128.
[2] ibidem S. 129.

bis zum Hausvater beteiligt (6jährige Kinder machen schon Backschüsseln), aber das Absatzgebiet wurde erweitert. Man setzt jetzt diese Waren nicht mehr alle in den nahen oberfränkischen Gebieten ab, sondern geht damit weiter in das angrenzende Sachsen, auf die Güter im Vogtlande, in das Reußische, in das böhmische Egerland und in das südlichere Bayern bis in die Nähe der Donau (Deggendorf, Regensburg) u. s. w. Über die Donau hinüber, etwa in die Umgebung von München oder nach Schwaben, auch in Sachsen über Leipzig hinaus, kam man mit diesen Korbwaren noch nicht (nur Vereinzelte kamen nach Magdeburg), vielleicht deshalb, weil die Produktion doch nicht der Art ist, daß sie die Bedürfnisse weiterer Gebiete, namentlich der landwirtschaftlichen Arbeiter, zu decken vermöchte. Selbstverständlich zieht man jetzt bequeme Bahnfracht dem früheren mühsamen Transport auf dem Rücken oder mittelst Karren vor und nur noch in der allernächsten Umgebung wird in der alten Weise herumhausiert. Man erhält dabei zur Zeit ungefähr 10—26 Pfg. für eine Backschüssel, ebensoviel für einen Fußtritt, 20 Pfg. bis 1 Mk. je nach Größe für eine Schwinge (Schranze) und 80 Pfg. bis 2 Mk. für einen Holz- oder Tragkorb. In Leipzig (in Bayern nicht) halten sich Einige kleine Depots und gehen dann von dort aus in Sachsen umher. Einige Geschäftsleute in Nagel und Mühlbühl (Franz Scharff, Zemsch, A. Hilpert u. a.) kaufen in den heimatlichen Dörfern die Korbwaren auch auf, verschleißen sie auf den Märkten in Bayreuth oder in Leipzig und überheben so einen Teil der Produzenten der Mühe des Hausierens.

Diese Korbflechterei, welche, wenn ein geschäftskundiger Unternehmer, der nicht einmal viel Kapital gebrauchen würde, sie in die Hand nehmen würde, sich zum Nutzen der Leute gut entwickeln könnte, darf sich nicht über Mangel an Unterstützung von seiten der Behörden beklagen. Die Forstverwaltung liefert den Leuten das notwendige Holz zur Forsttaxe, oft noch mit 10 Prozent Ermäßigung, wenn der Käufer, was selten mißlingen wird, es möglich macht, seine Armut nachzuweisen. Man geht dabei von dem gesunden Gedanken aus, daß dem als Holzhauer im Walde beschäftigten Familienvater, der bei den klimatischen Verhältnissen kaum mehr als 200 Tage im Jahre im Freien arbeiten kann, Mittel geboten werden müssen, sich und die Seinigen zu unterhalten. Da nicht jeder Baum gebraucht werden kann, sondern nur ein solcher, der leicht und langspaltendes Holz liefert, aber die Forstbehörde unmöglich nur absolut passende Bäume heraussuchen kann, so ist trotz allem Entgegenkommen der Waldfrevel nicht selten. Die „Pfälzer“ gehen probierend, die Bäume leicht anschneidend in den Wäldern oft weite Strecken umher, bis sie ein ihnen entsprechendes Exemplar gefunden haben, das ihnen dann stets zum Opfer fällt.

Obgleich der größte Teil der Bevölkerung der in den geschilderten Bezirken gelegenen Walddörfer bei der Herstellung dieser Korbwaren beteiligt ist, wenig Häuser sind, in denen im Winter nicht geflochten wird, so scheinen doch in neuerer Zeit manche Familienväter und vielleicht deshalb weniger mehr Gefallen an dieser Art von Arbeit zu finden, weil sie bei dem Aufblühen der Steinhauerei (Granitverarbeitung) im Fichtelgebirge bei dieser besser bezahlte Beschäftigung finden.

3. Bedeutender entwickelte sich, als eine moderne Gesetzgebung das Ausdehnen des Hausierhandels ermöglichte, in den Pfälzer Bezirken der Handel mit Manufaktur- und Weißwaren. Nach und nach unterließen die Frauen den Verkauf der Waldbeeren. Wenn diese, namentlich von den Kindern, auch immer noch gesammelt werden, so unterblieb doch das Umhertragen, weil der größte Teil der Beeren, welche trotz Verbot und strenger Aufsicht doch häufig unreif abgenommen und durch kurzes Lagern zum Versandte brauchbar gemacht werden, von auswärtigen Händlern direkt in den Walddörfern aufgekauft werden.

In den sechziger Jahren erhielten einige Frauen aus der Gemeinde Nagel die Erlaubnis, mit Leinenwaren oberfränkischen Ursprungs zu hausieren. Man war bestrebt, der oberfränkischen Handweberei, die in der Umgebung des Waldsteins, dann bei Wunsiedel und im Frankenwald ihren Sitz hatte, Absatzgebiete zu eröffnen und die Beweglichkeit der Pfälzer Bevölkerung scheint dabei willkommen gewesen zu sein. Die Frauen kauften ihre Waren, welche nicht immer von bester Qualität, aber dafür fein herausgeputzt und mit Bildern, bunten Bändchen u. dgl. verziert waren, damals meist in Hof oder in Schwarzenbach a./S., wo Firmen für die Pfälzer Händler eigens gearbeitet haben sollen. Als das Geschäft gut ging, beteiligten sich weitere Kreise und bei dem Zuge der Händlerinnen nach Sachsen von allem Anfange an kam der Schwerpunkt dieses Handels wohl aus praktischen Gründen trotz der Entfernung nach Leipzig; Leipziger Firmen (augenblicklich nennt man Friedrich u. Linke, Ölsner und Josephsohn, Max Cohn, Hermann und Linke, Steigerwald und Kaiser) decken zur Zeit als Hauptlieferanten der Pfälzer Händlerinnen Bedarf. Vorzugsweise ist man bei dem Handel mit Weiß- und Webwaren geblieben, und nur Einzelne beschäftigen sich mit dem Handel mit Kleiderstoffen, welche dann meist aus Fabriken aus Greiz bezogen werden, stets aber auch waren und sind es die Bewohner des Eingangs beschriebenen Bezirks, die im Fichtelgebirge das Hausiergewerbe ausüben; außerhalb der geschilderten Grenzen wohnt kein Hausierer und keine Hausiererin. Es beteiligen sich nur die Orte: Mühlbühl, Ölbühl, Reichenbach, Nagel; Lochbühl, (Bezirksamt Wunsiedel), Brand, Mehlmeisel, Ebnath, Unter- und Mittel-

bind, Grünlas (Bezirksamt Kemnath), Fichtelberg und Neubau, weniger Warmen- und Unter-Steinach (Bezirksamt Bayreuth). Aber in diesen Orten zog das Gewerbe immer und mehr Leute zu sich heran, sodaß selbst Frauen von Schullehrern und niederen Waldbediensteten hausieren gehen. Die Einwohnerzahl genannter Orte mag sich auf 4000 Seelen beziffern, von denen nicht weniger als 1000 auf den Handel ziehen und zwar meistens Frauen und Mädchen, weniger Männer, von denen kaum mehr als 60 unterwegs sind. Alle sind als ehemalige kurbayerische Unterthanen gut katholisch, sprechen auch den bayerischen Dialekt mit fränkischen Anklängen, in den sie, namentlich im Verkehre mit Höherstehenden, affektiert beim Hausieren gelernte sächsische Redewendungen einfügen. Den meistens gutgenährten verheirateten Frauen schließen sich ab und zu die Mädchen an, zunächst als Trägerinnen, die entgegen den Schilderungen des alten Pachelbel vielfach durch ihre hübsche Gestalt sich auszeichnen und denen man das Zeugnis nicht vorenthalten kann, daß sie trotz ihrem Verkehre in allen möglichen Häusern und Wirtshäusern sich in moralischer Hinsicht gut halten; auch darf daran nicht gedacht werden, daß der Hausierhandel jemals, von Alt oder Jung, als Vorwand zur Bettelei benutzt wird. Die Leute gehen auch samt und sonders gut gekleidet und machen selten einen ungünstigen Eindruck.

Nun kann es für die Familie niemals von Vorteil sein, wenn die Hausfrau und Mutter einen großen Teil des Jahres draußen umherzieht; denn, wenn nicht die Geburt eines Kindes in Aussicht steht, kehren die Hausiererinnen nur zu den großen christlichen Festen und zu der am ersten September fallenden Kirchweih in die heimatlichen Dörfer zurück und die Zeit ihrer Anwesenheit beläuft sich dann stets auf nicht länger als 2—3 Wochen. Während ihrer Abwesenheit führt irgend ein halbwüchsiger Backfisch oder eine alte verwandte Frau den Haushalt, die Kinder werden wenig genug beaufsichtigt, die Männer sind zum Teile als Steinhauer, zum Teile als Holzarbeiter im Walde, einige als Maurer in den Ortschaften beschäftigt, nur zu oft aber führen sie, von dem Erträgnisse des Handels ihrer Frauen lebend, ein beschauliches Dasein und sind häufige Gäste der allzeit bevölkerten Wirtshäuser.

4. Die Händlerinnen hausieren, wie erwähnt, ausschließlich mit den Erzeugnissen der Textilindustrie. Man verkauft Leinwand in Stücken nach Metern, aber auch abgepaßte Sachen: Taschen- und Handtücher, Leintücher, Bettüberzüge u. s. w., von denen man das meiste aus Leipzig, weniges aus Nürnberg (J. Öttinger), oder aus Reichenbach i. S. oder Zwickau bezieht oder durch in Nagel seßhafte Geschäfte sich verschaffen läßt. Eigens werden Waren für die Hausierer nicht hergestellt, aber nicht zu

leugnen ist, daß neben guter Qualität auch viel Ausschuß mit verkauft wird. Nach der Kirchweih im Herbste pflegt das Geschäftsjahr zu beginnen, die Waren werden bezogen und zu Neujahr, so gut es geht bezahlt. Von vielen Firmen wird den Leuten der Kredit geradezu nachgeworfen, sodaß dieselben oft Summen zu fordern haben, die mit dem Besitztum ihrer Kunden oder mit dem Erträgnisse deren Handels nicht im Verhältnisse stehen. Im großen und ganzen kauft man allerdings billig ein und erhält in den seltenen Fällen der sofortigen Zahlung 6 Prozent Sconto. Der Jahresumsatz soll bei manchen genannten Hausiererinnen, welche ihre feste Kundschaft haben, bis auf 26 000 Mk. sich belaufen. Solche Leute setzen bei einem Gang d. J. in einem Jahresabschnitte, in welchem sie abwesend sind, gegen 5000 Mark um. Dabei besteht zwischen Lieferanten und Hausierer kein Vertragsverhältnis, man kauft auch nicht immer bei derselben Firma, sondern beglückt jeden Reisenden, der sich an die Walddörfer heranwagt.

Sind die Feste vorüber, so ziehen die Hausiererinnen in Trupps aus. Das große zu Hause getragene braune Kopftuch wird meistens abgelegt, die schweren Körbe, aus denen als Wahrzeichen die Elle resp. der Meterstab heraussteht, werden aus den Bahnstationen Wunsiedel, Brand oder Ebnath geschleppt; von dort aus reisen 9/10 der Frauen nach Leipzig, das immer als der Mittelpunkt ihrer Thätigkeit anzusehen ist und wo man ihnen namentlich in der Nähe des bayerischen Bahnhofes, in der Nürnberger-, Turner- und Brüderstraße auch immer begegnet. Von Leipzig aus geht es durch Sachsen bis Dresden, Pirna und Meißen, durch die reußischen Lande, durch das Vogtland nach Thüringen, namtlich nach Erfurt und Eisenach, in das Weimarsche, nach Preußen bis Magdeburg und Blankenburg. Einige haben in Leipzig kleine Depots, die meisten holen aber direkt in den Geschäften ihre Waren. Es liegt in der Natur des Gewerbes, daß viel zu Fuß gegangen werden muß, schon deshalb, weil gerade die beste Kundschaft sich aus den Bewohnern von Dörfern, auch von Rittergütern zusammensetzt.

5. Außer den jüngeren Trägerinnen begleiten ausnahmsweise ihre Männer die Händlerinnen, welche dann in den Schenken geduldig warten, bis die Gewandtere das Geschäft abgewickelt hat. Dabei ist man darauf bedacht, das Absatzgebiet der Konkurrentin nicht zu betreten.

Man lebt auf den Wanderungen einfach und billig, die oft besuchten Gasthöfe nehmen Rücksicht, sodaß die Leute für 50 Pfg. im Durchschnitte übernachten, für 60—70 Pfg. essen können. Oftmals gestattet das Geschäft nicht vor Einbruch des Abends überhaupt zu rasten. Fordern es die Verhältnisse, so begnügen sich fünf bis sechs Personen mit einem Schlafraume.

Die Pfälzer Frauen sind namentlich in den sächsischen und vogt-

ländischen Gütern und Ortschaften bekannte Erscheinungen, auch in manchen Häusern der Großstädte; viele haben ständige Kundschaft, welche mit Kaufen auf sie wartet, was sie aber nicht hindert auf ihre Ware ordentlich vorzubieten, doch behaupten sie im allgemeinen nicht mehr als 15 Prozent zu verdienen. Man kauft und verkauft nur gegen bar. Unermüdlich und klug die Verhältnisse benutzend wird gearbeitet, bei Hoch und Nieder angeklopft. In Dresden z. B. erlebte ich, daß Händlerinnen aus dem Fichtelgebirge die Adressen einer Reihe von Bräuten wußten, welche man aufsuchte und für die man passende Waren sich klug verschafft hatte.

Daß, trotzdem in den Bezirken, innerhalb welcher hausiert wird, die Textilindustrie hoch entwickelt ist, in den dortigen bevölkerten Städten große Geschäfte in der Lage sind, die ausgedehntesten Bedürfnisse von Stadt und Land zu decken, daß trotzdem dieses Hausiergewerbe doch im allgemeinen gut seinen Mann nährt, mag in den allgemeinen den Hausierhandel begünstigenden Verhältnissen seinen Grund haben. Der Hausierer arbeitet mit wenig Spesen, kennt die erdrückenden Geschäftskosten des Ladeninhabers in der Stadt nicht, kennt auch nicht die Bedürfnisse des Großstädters und kann deshalb manche Ware billiger abgeben wie jener. Manchmal mag auch die zähe Ausdauer gerade der Fichtelberger Hausiererinnen, der Fleiß, mit dem sie, Wind und Wetter und Wege nicht achtend, dem Geschäfte nachgehen, zum Erfolge verhelfen. Es ist erstaunlich, wie rasch die Leute, jedenfalls weil von Kindheit an in ihrer bergigen Heimat geübt, mit verhältnismäßig großen Lasten auf dem Rücken vorwärts kommen. Der Haupterfolg liegt aber wohl darin, daß die Hausiererin nicht wie der Ladeninhaber auf den Käufer wartet, sondern ihn aufsucht. Ueberredungskunst, geschäftliche Kniffe thun das ihrige und oft schnappt der Käufer ein, der anfänglich zum Kaufen durchaus nicht Lust hatte.

6. Als nach dem Milliarden-Regen in den siebziger Jahren die Geschäfte überhaupt in die Höhe gingen, das mehr vorhandene Geld Handel und Wandel aufblühen ließ, ging auch der Hausierhandel mit Weißwaren und Schnittwaren bedeutend vorwärts und hielt sich auf der Höhe ungefähr bis zum Jahre 1893. Seitdem hört man ab und zu über einen Rückgang des Geschäftes, namentlich über die immer stärker werdende Konkurrenz jüdischer Händler (man nennt eine Firma Schneider in Dresden, Leipzig und Berlin) klagen. Es sind gerade in letzter Zeit einige Händler zu Hause geblieben, wobei aber nicht ausgeschlossen ist, daß dieses wenn auch vermutlich nur vorübergehende Aufgeben des Handels darin seinen Grund findet, daß die Händlerinnen mit den Zahlungen an die liefernden Firmen so sehr im Rückstande blieben, daß man ihnen ohne Bezahlung zur Zeit

nichts mehr überläßt. Trotzdem man sich, wie draußen auf den Wanderungen, auch zu Hause in den geschäftlichen Manipulationen auskennt, mißglückt doch manches zum Beschaffen höheren Kredits angestellte Experiment. Manchmal gehört der ganze Besitz dem Ehegatten, dem nach dem in den Ortschaften bis jetzt geltenden bayerischen Landrechte schwer beizukommen war. Gemäß eines Grenzpurifikationsvertrags zwischen Bayern und Preußen, dem 1792 das Markgrafentum Bayreuth zugefallen war, fielen die Orte Nagel, Mühlbühl und die eine Hälfte von Reichenbach an Preußen, woher sich auch ihre jetzige Zugehörigkeit zum Amtsgerichte und Bezirksamte Wunsiedel, der ehemaligen preußischen Hauptstadt der „Sechs Ämter", erklärt. Eine Erscheinung, die namentlich in der Gemeinde Nagel beständig zu beobachten ist, ist die Leere des Gemeindesäckels. Die Händlerinnen lösen sich nach den bestehenden Vorschriften ihr Hausierpatent zwar im Bezirksamte Wunsiedel, zahlen ihre Gewerbesteuern aber nicht in Bayern, sondern, weil sie ihr Gewerbe in Sachsen ausüben, in einer der sächsischen Städte, meist in Zwickau, Bautzen oder Leipzig; dadurch kommen sie um das Zahlen der hohen Gemeindeumlagen, vor allem aber der noch höheren Armenumlagen in ihrer Heimatgemeinde herum und die wenigen festsitzenden Steinhauer und Grundbesitzer haben, soweit sie überhaupt zahlungsfähig sind, die ganze Last der Gemeindesteuern allein zu tragen. Während unleugbar eine große Zahl der dortigen Haushaltungen vorwärts kam, befindet und befand sich die Gemeindeverwaltung stets in Geldverlegenheit, über die sie auch Zuschüsse aus der Distriktskasse nicht hinüberzubringen vermögen. Zu keinem gemeinnützigen Unternehmen ist Geld vorhanden und einige arme, aus der Armenkasse in der Kreisirrenanstalt zu Bayreuth zu unterhaltende Irre, die im Jahre gegen 3000 Mk. kosten, überheben zum Überflusse den Bürgermeister der Mühe, jemals über die Anlage von Gemeindegeldern nachdenken zu müssen.

7. Es sind wohl die Erträgnisse des Hausierhandels allein, welche die ursprüngliche Armut der Gegend zum größten Teile verschwinden ließen. Die oben beschriebenen armseligen Hütten machten vielfach stattlicheren Bauten Platz, annehmbare Möbel stehen statt der Heidekraut- und Strohlager in den Zimmern und die Erträgnisse und das Belebtsein der Wirtshäuser kann nur auf ein lebhaftes Geldrollieren zurückgeführt werden. Auch der Wert des Grund und Bodens stieg, da die Ortsmarkungen wegen der Nähe des Waldes nicht ausgedehnt sind und die Erwerbung von Grundbesitz beliebt ist, kurz, es darf bis zu einem gewissen Grade von Vorwärtskommen vieler Familien gesprochen werden. Deshalb müßte trotz allem Nachteil, den das Hausieren bringt: die Abwesenheit der Hausfrauen, die Leichtlebigkeit der von diesen ernährten Männer, die Aufsichtslosigkeit der

Kinder u. s. w., beklagt werden, wenn eine veränderte Gesetzgebung den Hausierhandel der Fichtelberger Pfälzer beschränken oder gar unterdrücken würde. Wir haben die Verhältnisse beschrieben, welche ihn hervorriefen und da in der „Pfälzer“ Bevölkerung des Fichtelgebirges eine gewisse Unruhe und Beweglichkeit, ein Trieb zum Laufen und Wandern steckt, so verstehen sich die Leute schwer zum Betriebe eines seßhaften Gewerbes. Für die Frauen, welche, wie beschrieben, häufig die Ernährerinnen der Familie sind und deren Thätigkeit die Haushaltungen vorwärts bringt, wäre kein anderes Arbeitsfeld vorhanden, als das ursprüngliche Beeren- und Reisigsuchen, die armselige Thätigkeit des Holzweibes. Bei der Zerfahrenheit der Fichtelgebirger Bahnanlagen werden in den beschriebenen Gegenden in absehbarer Zeit keine industriellen Unternehmungen entstehen, welche den Leuten passende und ausgiebige Arbeit verschaffen könnten. Um die Pfälzer Frau in eine Fabrikarbeiterin umzuwandeln, müßten auch Generationen verschwinden. Deshalb ist zu befürchten, daß, wenn die einzige einträgliche Einnahmsquelle der Bewohner der nun oft genannten Ortschaften, das Hausieren, geschmälert oder gar zum Versiechen gebracht würde, es nicht ausbleiben würde, daß in deren neue Häuser die alte Not rasch wieder ihren Einzug hält.

---

11. Der Hausierhandel mit Obstbäumen in Effeltrich (Bayern).

Von **Ernst Bischoff**, Rechtspraktikant in Kempten, früher in Erlangen.

---

1. Die folgende Darstellung handelt von den Verhältnissen des Obstbaumhausierhandels in dem oberfränkischen Dorfe Effeltrich, also von einem Zweige des Hausiergewerbes, welcher durch die Novelle zur Gew.-Ordn. vom 6. VIII. 96, wo es im § 56 heißt „Ausgeschlossen vom . . . Feilbieten im Umherziehen sind . . . Bäume aller Art u. s. w.", außerordentlich in Mitleidenschaft gezogen wurde. Das eben genannte, östlich der Bahnlinie Bamberg-Nürnberg gelegene Dorf zählt 637 Einwohner mit 123 Haushaltungen (Volkszählung 1890). Von diesen 123 Familien betreiben etwa 90 Obstbaumzucht, deren Umfang durch folgende Zahlen veranschaulicht werden möge. Die Gesamtfläche des Gemeindebezirks beträgt 766 ha. Hiervon entfallen auf Baumschulen 41 ha, ca. ein Zehntel des für Baumpflanzungen vorläufig verfügbaren Bodens, wobei von der angegebenen Gesamtfläche nahezu 300 ha Wald und Wiesen, Haus- und Hofräume, Öd- und Unland, sowie Wegeland in Abzug gebracht werden mußten. Nimmt man nun der Dichtigkeit der Anpflanzung entsprechend die Zahl der auf 1 ha (ungefähr = 3 bayr. Tagwerk) treffenden Bäume gleich 30 000 an, so stehen auf dem Gesamtbezirke etwa 1 200 000 bis 1 300 000 Bäume. Zweimal im Jahr, je im Frühjahr und Herbst, werden ca. 100 000 Sämlinge angepflanzt. Es sind dies Wildlinge, welche aus dem Kern gezogen sind und von auswärts eingeführt werden. Die Kultivierung derselben geschieht durch Verwendung von Edelreisern, welche den in Effeltrich eigens diesem Zwecke dienenden Muttergärten entnommen werden. Die durch Kultur erzeugten Kernobstsorten können nämlich nur durch Pfropfen vermehrt werden, da die aus Kernen gezogenen Sämlinge wieder in Wild-

linge zurückschlagen. Mehrfache Versuche, diese Wildlinge in Effeltrich selbst heranzuziehen, haben sich als unrentabel erwiesen, da die klimatischen Verhältnisse in Effeltrich für dieses früheste Stadium der Obstbaumzucht nicht so geeignet sind, wie für die späteren Stadien. Diese jährliche Anpflanzung nun von ca. 200 000 Sämlingen oder Setzlingen entspricht einem Flächenraum von 6—7 ha. Bedenkt man, daß eine ebenso große Fläche in jedem Jahr abgeerntet und anderweitiger Bodenbenutzung zugeführt wird und daß die Aufzucht der Obstbäume durchschnittlich 6 Jahre beansprucht, so finden wir nach 6 Jahren ein weiteres Zehntel des verfügbaren Bodens mit Obstbäumen bepflanzt. Die Ruhezeit des Bodens bezw. die Dauer anderweitiger Bebauung währt durchschnittlich 15 bis 20 Jahre. Dieselbe könnte nach der Menge des vorhandenen Bodens noch viel länger sein, woraus sich umgekehrt die noch bedeutende Ausdehnungsfähigkeit der Obstbaumzucht in Effeltrich ergiebt. Etwa 150 000 Stämmchen, also etwa 70—75 Prozent des Angepflanzten kommen jährlich in den Handel, während der Rest bei der Aufzucht nicht gedeiht, erfriert oder dergl. Von diesen 150 000 Stämmchen entfallen wiederum 50 000 auf drei am Orte bestehende Versandtgeschäfte und etwa 100 0000 auf den Hausierbetrieb.

2. Mit diesem nun beschäftigen sich ca. 40 Personen in Effeltrich, ausschließlich Männer im Alter von 20—40 Jahren. Die große Ausdehnung der von den Hausierern zu machenden Reisen und der Umstand, daß dieselben gerade in die für die Gesundheit gefährlichsten Jahreszeiten, nämlich vor dem Eintritt und nach dem Weichen der strengen Kälte, fallen, verbieten es von selbst, daß sich andere Personen als kräftige Männer diesem anstrengenden Zweige des Hausierhandels widmen.

Die Familienglieder, welche an der Wanderung nicht teilnehmen, führen die Hauswirtschaft fort. Die gänzliche Auflösung eines Haushalts während der Wanderzeit kommt in Effeltrich nicht vor. Dies kann schon deshalb nicht sein, weil die besser situierten Hausierer außer den Baumschulen auch Ackerland bewirtschaften und stets einen mehr oder minder großen Viehstand haben und weil auch der minder bemittelte, nicht sehr große, Bruchteil der hausierenden Bevölkerung, wenn auch wenig Grundbesitz, so doch mindestens etwas Kleinvieh hat. Die Wanderzeit dauert je im März und April, Oktober und November durchschnittlich 6 Wochen. Es liegt sonach in der Abwesenheit des Hausierers für die daheimbleibende Familie, in socialer Hinsicht keine direkte Gefahr, wie z. B. Verwahrlosung der Kinder u. dergl. Ob in dieser Hinsicht für die Person des Hausierers selbst Gefahren aus seinem Gewerbe entspringen, z. B. Gelegenheit zur Verübung von Betrügereien, Ausübung des Bettels u. a. m., wird besser an späterer Stelle berührt werden können.

3. Nach diesen Angaben über die persönlichen Verhältnisse der Hausierer soll jetzt von ihrem Gewerbe, dem Hausierhandel mit Obstbäumen die Rede sein. Hier ist nun eine Hauptfrage, ob Obstbäume überhaupt geeignete Gegenstände des Hausierhandels sind. Von seiten der stehenden Betriebe, also insbesondere der Handelsgärtner, wird dies vielfach energisch bestritten. Denn Bäume, so wird da ausgeführt, die lange aus der Erde genommen sind, seien der Gefahr des Erfrierens und Vertrocknens in hohem Grade ausgesetzt, mithin häufig wertlos, ohne daß man es ihnen äußerlich ansehen könne. Zu dieser objektiven Thatsache, welche die ungünstige Beschaffenheit des Baumes für den Hausierhandel darthue, komme nun noch das subjektive Moment, daß eben wegen der Gefahr einen wertlosen Baum zu bekommen, niemand einen Baum kaufen wolle, der von weit her auf der Wanderschaft mitgeführt sei; aus diesem Grunde seien aber die Hausierer, um überhaupt etwas abzusetzen, genötigt, ihre wahre Heimat zu verschweigen und das Publikum zu betrügen. Gewiß muß zugegeben werden, daß ein Käufer auch von einem Effeltricher Hausierer einmal einen wertlosen Baum bekommen kann. Ja, man ist in Effeltrich unter Umständen naiv genug, wenn das Gespräch auf die Möglichkeit der Schädigung des Publikums durch den Verkauf erfrorener Bäume kommt, zu sagen, man müsse doch auch bedenken, daß der Hausierer manchmal bei gutem Wetter fortziehe, daß erst nachträglich eintretende Fröste ihm seine Bäume verdürben, und daß er dann diese doch auch verkaufen müsse. Aber gleichwohl — allgemein werden solche Klagen über die Effeltricher Hausierer nicht geführt. Wie könnten sie es sonst wagen mehrere Jahre nacheinander dieselben Gegenden zu besuchen? In Ost- und Westpreußen, den Hauptabsatzgebieten unserer Leute, weiß man, ohne daß Jemand Anstoß nimmt, recht gut, daß die Hausierer aus Süddeutschland stammen. Ja, es besteht dort geradezu der Ruf derselben darin, daß sie aus der Bamberger Gegend, also von weit her kommen. Es ist daher wohl der Schluß gerechtfertigt, daß z. B. bei rationeller Verpackung und Behandlung der mitgeführten Bäume und bei einigermaßen flottem Absatz derselben, das prinzipielle Bedenken, daß der Baum von Haus aus kein geeigneter Gegenstand des Hausierhandels sei, aufgegeben werden kann.

Ein zweiter wesentlicher Nachteil des Obstbaumhausierhandels wird in der mangelnden Garantie für Sortenechtheit gefunden. Jede Gegend, sagt man, eigne sich nur zur Kultivierung gewisser Sorten, welche erfahrungsgemäß in der betreffenden Gegend gedeihen. Andere Bäume als diese wollten die Bauern überhaupt nicht pflanzen. Nun wisse aber ein Hausierer am Anfang seiner Reise gar nicht, in welche Gegenden er kommen werde, könne sich also nicht im voraus bei der Auswahl der mitzunehmenden

Bäume auf die Bedürfnisse der verschiedenen Gegenden einrichten und sei daher, um überhaupt ein Geschäft zu machen, wiederum genötigt den Käufer zu betrügen und ihm auf Befragen zu sagen, er habe gerade die gewünschte Sorte dabei. Hiergegen ist zweierlei zu sagen. Einmal ist es doch nicht ausgeschlossen, daß der Hausierer dem Käufer, außer den „gewünschten" auch einige andere Sorten zeigt, die er bei sich führt, und der Hausierhandel dürfte sohin ein ganz gutes Mittel sein, die Leute auch einmal mit Neuem bekannt zu machen. Wichtiger aber ist folgendes: Bei dem zuletzt gegen den Hausierhandel Vorgebrachten ist von solchen Hausierern ausgegangen, die mehr oder weniger planlos von Ort zu Ort ziehen. Freilich giebt es solche Leute, die selbst womöglich gar keine Züchter, vielleicht auch stellenlose Gärtner sind; diese kaufen in den Handelsgärtnereien, welche nach Erschöpfung der mitgeführten Vorräte immer wieder ihre Kohlenstationen bilden, den sogenannten „Abraum" zusammen, der sonst weggeworfen werden müßte, und versprechen dabei denselben nur gerade nicht in der allernächsten Umgebung zu verkaufen. Diese Art von Hausierern weiß selbstverständlich nicht, was für Sorten sie führt und daß mit diesen das Publikum schlechte Erfahrungen macht, ist klar. Aber es wäre nun durchaus ungerecht, die Effeltricher Hausierer mit der eben charakterisierten Art auf eine Stufe zu stellen. Auch hier soll zwar keineswegs geleugnet werden, daß bei den Effeltricher Hausierern bisweilen bewußter und unbewußtermaßen eine falsche Sorte, wohl gar auch ein Apfel für eine Birne, verkauft wurde und leider ist derartiges in früheren Jahrzehnten nicht selten gewesen, worauf später noch mit einigen Worten zurückzukommen sein wird. Aber allgemein kann jedenfalls dem Effeltricher Hausierer ein betrügerisches Geschäftsgebaren nicht vorgeworfen werden. Der Effeltricher Hausierer ist vor allem kein Vagant. Er sagt vielmehr: „ich gehe in diesem Jahre wieder dahin, wo ich das letztemal war" oder „ich gehe in die und die Städte, wo ich das letztemal nicht war" u. s. w. Die Auswahl der aufzusuchenden Landorte richtet sich dann nach der in der betreffenden Gegend am besten zu bekommenden Auskunft über die jeweils herrschende Nachfrage. So ist dann aber doch das Ziel der Reise von Anfang an ins Auge gefaßt und mithin die Möglichkeit der Anpassung an die Bedürfnisse der zu besuchenden Gegenden gegeben. Auch ist es dem Hausierer meistens nicht darum zu thun, nur einmal Jemand etwas zu verkaufen und dann nie wieder, sondern sich eine Kundschaft zu erwerben und die nämliche Gegend solange nacheinander aufzusuchen, bis sie für einige Zeit versorgt ist. Darum kommt es auch nach Verbrauch der mitgeführten Vorräte oder Mangel der gerade begehrten Sorte gar nicht selten vor, daß sich ein Hausierer Bäume

aus der Heimat nachschicken läßt. Es dürfte sich demnach hier für eine gerechte Beurteilung des Obstbaumhausierhandels gezeigt haben, daß die Art der Betreibung wesentliche nicht zu übersehende Verschiedenheiten begründet.

Nun ist oben gesagt worden, daß die Effeltricher Bäume zum Teil im Wege des Hausierhandels, zum Teil im Wege des Versandtgeschäfts vertrieben werden. Es liegt die Frage nahe, ob und aus welchen Gründen etwa mit der verschiedenen Art des Absatzes Verschiedenheiten in der Qualität der Bäume zusammenfallen. Diese wichtige Frage ist dahin zu beantworten, daß die bessere und sorgfältiger gezogene Ware zum Versandt kommt, während die mittlere und geringere Ware dem Hausierhandel zufällt. Es ist dabei zu beachten, daß Versandtgeschäfte und Hausierer ein verschiedenes Abnehmerpublikum haben. Das intelligente Publikum, das Bestellungen nach auswärts macht, nimmt lieber einen teuren Baum echter Güte, als billigeres Mittelgut. Der weniger intelligente Bauer dagegen sieht in erster Linie auf Billigkeit und will vor sich sehen, was er kauft. Auf auswärtige Bestellungen läßt er sich nur ungern ein. Hier hilft der Hausierhandel und darum ist der Bauer der Hauptabnehmer des Hausierers. Freilich könnte der Bauer das nämliche Produkt noch billiger bekommen, wenn er es sich direkt von Effeltrich schicken ließe, aber es ist klar, daß die Kauflust vielfach erst geweckt wird, wenn der Baumhändler zur Stelle ist und seine Ware anbietet. Eben deshalb ist es aber zu beklagen, wenn dem Bauer mit dem Hausierhandel die Gelegenheit genommen wird, sich mit einem brauchbaren Baum zu versehen. Denn ob es den stehenden Betrieben gelingen wird, das Publikum der Hausierer für sich zu gewinnen, dürfte sehr starkem Zweifel unterliegen. Die Gründe sind die gleichen, die auch bisher schon die stehenden Betriebe hinderten, mit den Hausierern erfolgreich zu konkurrieren: es sind die Produktionskosten bei den ersteren bedeutend höher als bei den letzteren. Dem Handelsgärtner fehlen einmal die billigen Arbeitskräfte. Der Effeltricher Bauer pflanzt durchschnittlich nicht mehr, als er mit seinen am Ertrag interessierten Familiengenossen und etwa noch Knecht und Magd bewältigen kann. Der Großbaumschulenbesitzer mit vielen fremden Gehilfen hat viel höhere Aufwendungen zu machen. Dazu kommt noch die speciell für Baumwuchs außerordentlich günstige Lage und Bodenbeschaffenheit in Effeltrich, die den dortigen Züchtern einen eminenten Vorsprung vor Züchtern in weniger bevorzugten Gegenden gewährt. Weil aber auch in Zukunft der Bauer mehr auf Billigkeit als auf Güte sehen wird und der Beweis noch nicht einmal erbracht ist, daß das teurere gärtnerische Produkt in allen Fällen auch besser ist, als das des Hausierers, so dürfte es den stehenden Betrieben nicht so leicht werden, dem Bauern den Hausierhandel zu ersetzen.

4. Es ist schon erwähnt worden, daß Ost- und Westpreußen Hauptabsatzgebiete der Effeltricher Hausierer sind. Insbesondere sind es die Märkte in Allenstein, Lyk, Goldap, Darkemen, Insterburg ɛc., welche aufgesucht werden. Es bringen die Bauern der Umgebung ihre Lebensmittel auf den Wochenmarkt und versehen sich auf demselben wieder mit Obstbäumen. Bei diesem Geschäft wird am meisten, oft 3 bis 5 Ballen à 50 Stück an einem Vormittag abgesetzt. Am Nachmittag beginnt dann schon die Weiterreise, sei es mit der Bahn nach dem nächsten Markt, sei es mit einem Bauernfuhrwerk auf die Dörfer. Hier kommt es nun erst zum eigentlichen Gewerbebetrieb im Umherziehen, indem der Hausierer mit seinen Bäumen von Haus zu Haus fährt. Bei dieser Art des Betriebs verkauft er 1 bis 1½ Ballen im Tag. Der Hausierer hilft in diesem Fall sehr häufig bei der Anpflanzung selbst mit, giebt die nötigen Anweisungen zur Pflege der Bäume und sieht auch in späteren Jahren noch nach. Ähnlich wie in den genannten Gebieten ist der Hausierbetrieb in Pommern (Märkte in Stettin), Schlesien (Märkte in Breslau, Oppeln). Endlich sind Absatzgebiete im Westen Baden und Hessen, im Osten Böhmen. Bei den Hausierern in Böhmen dienen die den Hausierer begleitenden Fuhrleute zugleich als Dolmetscher. Auch an der russischen Grenze werden noch Geschäfte abgeschlossen, wobei die russischen Bauern, da den Hausierern das Überschreiten der Grenze nicht gestattet wird, auf deutsches Gebiet herüberkommen.

5. Auf jede der ca. 5—6 Wochen dauernden Reisen im Frühjahr und Herbst nimmt der Hausierer ca. 1200—1500 Stämmchen mit. Das ist nun nicht lauter selbstgezogene Ware; vielmehr kauft der Hausierer zu seinen eigenen Bäumen auch noch solche von andern Züchtern. Die Bezahlung hierfür leistet er meistens erst nach Rückkehr von seiner Wanderschaft. Jedoch handelt er auch mit den angekauften Bäumen stets nur auf eigene Rechnung. Die Spesen des Hausierers sind nun folgende: Kosten der Eisenbahnfracht für die ca. 40 Centner wiegende Ladung bis in die ostpreußischen Märkte = 80 Mk. Persönliche Verpflegung und sonstige Unkosten (gemietetes Fuhrwerk u. a.) für den Tag = 3 Mk. Gesamtspesen innerhalb 7 Wochen demnach rund 200 Mk. Im Interesse des Geschäftes ist es notwendig, daß der Baumhändler nicht geringe Herbergen, sondern Gasthäuser mittlerer Güte aufsucht, in welchen allenfalls auch noch mit einem kauflustigen Ökonomen oder Gartenbesitzer ein Geschäft gemacht werden kann. Aus demselben Grunde ist es absolut ausgeschlossen, daß ein Obstbaumhausierer bei seinem Geschäft etwa der Ausübung des Bettels nachgehen kann. Das würde ihm sofort jedes Vertrauen bei der Bevölkerung nehmen.

Die Preise, die ein Hausierer für seine Ware erzielt, stellen sich für zweite und geringe Qualität auf 50 bezw. 40 Mk. für das Hundert und 70 bezw. 60 Pf. im Einzelverkauf. Die gleiche Ware wird loco Effeltrich um 10 Prozent billiger verkauft. Erste Qualitäten führt, wie erwähnt, der Hausierer im allgemeinen selten. Für diese werden schon loco 70 bis 80 Mk. im Groß- und 90—100 Pf. im Kleinverkauf gefordert; sie würden sich dann durch die Spesen des Hausierers noch verteuern und vom Publikum desselben nicht gekauft werden. Wie groß der Reingewinn beim Hausierhandel mit Obstbäumen ist, läßt sich sehr schwer berechnen, da exakte Aufschlüsse über die Kosten der mindestens 6 Jahre in Anspruch nehmenden Produktion nicht zu bekommen sind. Als normalen Reinertrag einer Reise nimmt man 100 bis 120 Mk. an. Diese Summe enthält jedoch außer dem eigentlichen Hausiergewinn d. h. dem nach Abrechnung der besonderen Spesen verbleibenden Überschuß des vom Hausierer gestellten Preises über den Lokalpreis in Effeltrich auch noch den schon im Lokalpreis inbegriffenen Gewinn und dürfte wohl nur dann erreicht werden, wenn der Einzelverkauf den Verkauf in Ballen übersteigt.

6. Es sei im Folgenden versucht, die Aufwendungen und Erträgnisse bei zwei Tagwerk gepachteten Landes, von welchen das eine der Baumzucht, das andere gewöhnlichem landwirtschaftlichem Anbau dient, vergleichend nebeneinanderzustellen. Dabei ist aus früher erwähnten Gründen in beiden Fällen ein Zeitraum von 6 Jahren zu Grund zu legen.

I. Baumschule.

a) Aufwendungen:

Pacht von 1 Tagwerk für 6 Jahre	=	240	Mk.
10 000 Sämlinge	=	60	=
Umgraben	=	240	=
Schoren (Jäten), Beschneiden und Veredeln	=	200	=
2mal Düngung	=	60	=
Zwischenzinsen	ca.	60	=
	Sa.	860	Mk.

b) Erträgnisse:

3000 Stück	I. Qualität	100 à 70	=	2100	Mk.
4000 =	II. =	100 à 40	=	1600	=
			Sa.	3700	Mk.

II. Weizenacker.

a) Aufwendungen:

Pacht von 1 Tagwerk für 6 Jahre	=	180	Mk.
Samen für 6 Jahre	=	90	=
3mal Düngung	=	90	=
Taglohn für Ackern	=	24	=
= = Fruchtschneiden . .	=	72	=
	Sa.	456	Mk.

b) Erträgnisse:

48 Ctr. Weizen à 9 Mk. in 6 Jahren	=	432	Mk.
Stroh in 6 Jahren	=	132	=
Ertrag der II. Bebauung in 6 Jahren	=	200	=
Zwischenzinsen	=	45	=
	Sa.	809	Mk.

Während also bei Ziffer II. der Ertrag das Doppelte des aufgewendeten Kapitals darstellt, haben wir bei Ziffer I. das Vierfache desselben. Diese enorm hoch erscheinende Ziffer stellt sich nun aber für Hausierbaumschulen mit weniger ersten Qualitäten wesentlich niedriger. Auch erscheint die Ertragsziffer nicht mehr so hoch, wenn man bedenkt, daß bei 90 Obstbaumzucht treibenden Familien und bei rund 120 Tagwerk Baumschulfläche im Durchschnitt auf die Familie 1¹/₃ Tagwerk trifft, daß nun aber auf diesem Areal auch noch die fünf andern zum Verkauf noch nicht reifen Jahrgänge stehen, mithin auf eine Familie jährlich nur der Erlös aus einem Sechstel dieses Areals entfällt. Endlich ist dann noch zu beachten, daß den Obstbaumzüchter mitunter bedeutende Verluste treffen z. B. durch Fröste, Ungeziefer, schlechte Jahrgänge, wie das in ähnlicher Weise, nur in noch viel höherem Grade, beim Weinbauern der Fall ist.

7. Es dürfte nun vielleicht in obiger vergleichender Übersicht der erhebliche Unterschied der Pachtsummen bei dem mit Bäumen und bei dem mit Weizen bepflanzten Grundstück aufgefallen sein. Dies hängt einmal damit zusammen, daß der Boden durch die Baumzucht bedeutend mehr ausgenützt wird als bei gewöhnlichem landwirtschaftlichem Anbau, ferner aber auch damit, daß man in Effeltrich, sofern es sich um Baumzucht handelt, noch eine vorteilhaftere Ausnutzung des Grundeigentums kennt als die Pacht, nämlich den Teilbau (sogen. Halbpacht)[1]. Leute mit geringem oder gar

[1] Über den Teilbau vergl. K. Th. Eheberg, „Agrarische Zustände in Italien“ in Bd. XXIX dieser Schriften (1886) S. 124.

keinem Grundbesitz lassen sich von einem reicheren Bauern ein Stück Land geben, um darauf, wie sie sagen, „Halbbäume" zu pflanzen. Die Überlassung des Bodens geschieht unentgeltlich, gewährt aber dem Grundeigentümer das Recht auf die Hälfte des seinerzeitigen Ertrags. Alle Aufwendungen müssen vom Bebauer gemacht werden; der Ertrag wird in natura geteilt. Da nun aber die vom Grundbesitzer zur Verfügung gestellte Fläche von der durchschnittlichen Größe eines Tagwerks für einen solchen weniger bemittelten Baumzüchter zu groß ist, der Grundbesitzer aber nicht bloß einen Teil dieser Fläche abgeben möchte ohne Sicherheit, die übrigen Teile in gleicher Weise an den Mann zu bringen, so vereinigen sich meistens 4 bis 6 Züchter zum Anbau eines solchen fremden Grundstücks, jedoch so, daß jeder wieder seinen Anteil für sich hat. Die Societät beschränkt sich daher im weiteren etwa auf gegenseitige Aushilfe, gemeinschaftlichen Ankauf von Sämlingen und dergl. Natürlich muß der Teilbauer sich in jedem Jahr, sei es bei demselben, sei es bei einem andern Grundbesitzer ein neues Stück Land geben lassen, so daß er schließlich 6 verschiedene kleinere Streifen teilbaumäßig bewirtschaftet. Alle Teile zusammengenommen werden für den Teilbauern eine durchschnittliche Bebauungsfläche von 1 Tagwerk ergeben, was bei 30 Teilbauern — darunter z. B. auch einige verwitwete Frauen — einer Bodenfläche von 30 Tagwerk = 1/4 der gesamten Baumschulfläche entspricht. Nun ist nicht zu leugnen, daß sich beim Teilbau der besitzlose Teil schlechter stellt als bei der Pacht, wofür ja auch die schon angeführte Thatsache spricht, daß man ein Grundstück schwerer (und darum verhältnismäßig teurer) zur Pacht bekommt als zur Halbpacht. Gleichwohl kann nicht gesagt werden, daß der Teilbauvertrag von dem wirtschaftlich stärkeren Teil in mißbräuchlicher Weise ausgenützt werde. Der Teilbauvertrag, der nebenbei bemerkt, stets ein mündlicher ist, giebt, wie wir wissen, dem Grundbesitzer das Recht, die Hälfte der Bäume für sich in Anspruch zu nehmen. Dabei besteht keine Möglichkeit der Übervorteilung des einen oder andern Teils. Auch dem Teilbauern ist es nicht möglich, seine Hälfte sorgfältiger zu ziehen, als die seines Verpächters. Denn welchen Teil der eine und welchen der andere bekommt, entscheidet sich erst bei der Ernte. Da werden dann die Bäume in zwei nach Quantität und Qualität gleichwertige Hälften geteilt und ausgeloost. Häufig giebt sich nun der Grundbesitzer nicht mit dem Vertrieb der Bäume ab, sondern verkauft seinen Anteil sofort wieder, wobei sein Teilbauer meistens nicht nur ein Vorkaufsrecht, sondern auch einen Vorzugspreis hat. Dazu kommt ferner für den Teilbauern auch noch der ganze Ertrag der Nebennutzung aus den Baumpflanzungen, bestehend in Kartoffelbau wenigstens im ersten Jahre und

Bohnenpflanzung auch noch in den späteren Jahren der Baumzucht. Auch für die Erhaltung von Kleinvieh genügt der Nebenertrag aus der Teilbauwirtschaft. Daß diese Wirtschaft für die Obstbaumzucht hinsichtlich der Qualität des Produkts kein nachteiliges Betriebssystem ist, wird nicht geleugnet werden können, da es dem Teilbauern nur bei großem, dem Produkt wieder zu Gute kommenden, Fleiße gelingt, einen seine Arbeit lohnenden Ertrag zu erzielen und da nur der als fleißig bekannte Teilbauer darauf rechnen kann, in jedem Jahre wieder Land zu bekommen. Ebensowenig aber wird geleugnet werden können, daß die Teilbauwirtschaft im Vergleich z. B. mit der Pachtwirtschaft dem besitzenden Teil unverhältnismäßig hohe Vorteile gewährt und daß es deshalb als eine erfreuliche Entwicklung zu betrachten ist, daß die Teilbauwirtschaft in Effeltrich gegen früher infolge größeren Wohlstandes namentlich unter dem Einflusse des für Effeltrich bedeutungsvollen Jahres 1881 an Umfang abgenommen hat.

8. Das Jahr 1881 brachte für die Effeltricher Baumzucht einen höchst wichtigen Fortschritt. Es wurden damals auf Veranlassung des k. b. Staatsministeriums d. Innern ca. 200 Sorten Äpfel und ebensoviel Birnen in Tausenden von Edelreisern unentgeltlich an Effeltricher Züchter zu Veredelungsversuchen abgegeben. Diese Versuche, welche natürlich nicht alle glückten, zum Teil aber mit großem Erfolg betrieben wurden, haben nicht nur zu einer bedeutenden Bereicherung des Sortiments und Ausdehnung des Handels, sondern was besonders wichtig ist, zur besseren Systematisierung der Baumzucht geführt. Was den ersteren Punkt angeht, so wurde seit jenem Jahre in allmählichem Wachstum ein Mehr von 20 000—30 000 Setzlingen gegen früher jährlich angepflanzt, was demgemäß auf Vergrößerung des Versandgeschäfts wie des Hausierhandels einwirkte. Um den zweiten Punkt, die Systematisierung, würdigen zu können, muß gesagt werden, daß vor dem Jahre 1881 nur etwa 10 Züchter in Effeltrich waren, welche gute Edelsorten führten. Die übrigen hatten zwar auch Edelsorten, aber man verfuhr bei der Veredelung ziemlich skrupellos und wußte selbst nicht immer, was für eine Edelsorte man dem Wildling aufgepfropft hatte. Mitunter mochte wohl auch ein Wildling ohne jede Kultur mitverkauft worden sein. Aus jener Zeit kann man an manchen Orten noch Obstbäume aus Effeltrich sehen, die sich an Höhe mit den Lindenbäumen messen können, deren Früchte aber nur die Größe von Nüssen haben. Von damals her schreibt sich der besonders in der näheren Umgebung noch vielfach geringe Ruf des Effeltricher Produkts, der demselben heute noch schadet. Jetzt aber ist durch Einführung der neuen Edelsorten, durch Bildung eines Obstbau-

vereins Effeltrich, dem sämtliche Baumzüchter angehören, völlig Wandel geschaffen und der Betrieb allgemein reell gestaltet worden.

9. Wenn wir somit eine Zunahme der Obstbaumzucht und des Hausierhandels zu konstatieren hatten, so interessiert die Frage sehr, welche Wirkung das — durch Bekanntmachung des Bdsr. v. 13. II. 97 für Effeltrich und Nachbarorte auf die Dauer des Jahres 1897 noch einmal sistierte — Verbot des Hausierhandels mit Obstbäumen in Zukunft auf den stehenden wie auch auf den Hausierbetrieb äußern wird. Wir sind der oben schon kurz begründeten Ansicht, daß das Verbot zur Hebung der stehenden Betriebe und zur Versorgung des Publikums mit besserer Ware, nicht wesentlich beiträgt und möchten hierzu noch folgendes bemerken. Zunächst dürfte hier eine Frage der Gesetzesauslegung zu berühren sein. Nach § 55 der Gewerbe-Ordnung gehört zum Begriff des Hausiergewerbes nicht das Merkmal des ambulanten Betriebes. Hiernach wäre es allerdings ein Irrtum zu glauben, das oben geschilderte Befahren der Märkte sei gar nicht durch das Hausierverbot getroffen. Aber weiterhin sind im § 56 die vom Hausierhandel ausgeschlossenen Gegenstände, wozu nun auch unter Ziffer 10 „Bäume aller Art" gekommen sind, genau aufgezählt und im § 59 Absatz I. Ziffer 1 heißt es, daß diejenigen, welche „selbstgewonnene oder rohe Erzeugnisse der Land- und Forstwirtschaft, des Garten- und des Obstbaues" ꝛc. feilbieten, eines Wandergewerbescheins nicht bedürfen, so daß also doch an einen Ausschluß dieser Gegenstände, zu denen auch selbstgezogene Bäume zu rechnen sind, gleich gar nicht gedacht werden kann. Der § 59 ist aber in der Novelle vom 6. August 1896 in keiner Weise geändert und nicht etwa mit dem Zusatze „vorbehaltlich des Verbots in § 56, Ziffer 10" oder dgl. versehen worden, so daß die Annahme gerechtfertigt ist, daß nach dem Wortlaut des Gesetzes, wenn vielleicht auch nicht nach den Motiven, die zur Novelle geführt haben, der Hausierhandel mit selbstgezogenen Bäumen nach wie vor erlaubt ist. Wenn diese Ansicht richtig ist, dann bleibt überhaupt ein großer Teil des von uns geschilderten Hausierhandels bestehen, und der Handelsgärtner wird also auch fernerhin die Konkurrenz des billigeren Händlers neben sich haben. Der Händler wird sich dann mit seinen entsprechend kleineren Vorräten auf den Besuch der Märkte beschränken und es dem Handelsgärtner überlassen, abzuwarten, ob von den entlegeneren Dörfern jemand kommt, um ihm sein teures Produkt abzukaufen. Zweifellos wird er vergeblich warten, während kein Grund ersichtlich ist, warum den Hausierern versagt werden soll, das platte Land mit Bäumen zu versehen, den Leuten, die ohne Hausierer einen Baum gar nicht zu sehen bekommen, im Anpflanzen und in der Pflege an die Hand zu gehen und, wenn die selbst-

gezogenen Bestände nicht ausreichen, auch noch diejenigen anderer Baumzüchter des Heimatortes zu verkaufen. Wenn aber entgegen unserer Ansicht nach dem Wortlaut des Gesetzes das Verbot des Hausierhandels sich auch auf die selbstgewonnenen Erzeugnisse erstrecken sollte, dann allerdings ist der Hausierhandel aus dem Felde geschlagen. Aber wir müssen die obengestellte Frage wiederholen: Wird der Handelsgärtner jetzt billiger produzieren, oder wird der Bauer jetzt mehr für einen Baum bezahlen wollen, und wird er für den höheren Preis auch bessere Ware erhalten? Die erste Frage darf getrost verneint werden, für eine Bejahung der zweiten dürften erst noch Beweise zu erbringen sein. Es sind dem Verfasser in Effeltrich Schreiben mitteldeutscher Behörden gezeigt worden, die neben bedeutenden Bestellungen sehr lebhafte Klagen enthielten über die schlechten Resultate, welche mit den Produkten mehrerer großer Firmen erzielt worden sind.

Wir kommen daher zu dem Schlusse, daß die Schädigung einer so großen Gruppe von Gewerbetreibenden, wie der Obstbaumhausierer, schon an und für sich eine große Ungerechtigkeit ist. Denn der Wohlstand eines Dorfes wie z. B. Effeltrich wird dadurch vernichtet und auch die Freigabe des Hausierhandels für das Jahr 1897 vermag nur wenig zu nützen, da ja immer noch 5 Jahrgänge von Bäumen draußen stehen, für deren Verwendung die betreffenden Züchter nun keinen Rat wissen. Die Schädigung der Hausierer erscheint aber noch ungerechtfertigter, wenn sie, wie hier, zwecklos, d. h. für andere Gewerbetreibende oder das Publikum ohne wesentlichen Nutzen ist. Um die im Vorangegangenen ja durchaus nicht geleugneten Gefahren und Schäden des Hausierhandels zu beseitigen, würden daher wohl geeignete und genügende Kontrollvorschriften gefunden werden können, dem anständigen Hausierer aber dürfte, soweit er sachverständiger Züchter ist, der Vertrieb der von ihm selbst oder doch in der Heimat gezogenen Obstbäume im Wege des Hausierhandels gerechtermaßen freizugeben sein.

---

12. Untersuchungen über den Baiersdorfer Hausierhandel mit Meerrettig (Kreen).

Von F. **Kayser**, Rechtspraktikant in Regensburg (früher in Erlangen).

Wer wie in Scheffels schönem Liede fahrender Schüler „zu guter Sommerszeit ins Land der Franken gefahren“, dem wird in der Gegend zwischen Erlangen und Bamberg, wenn er sein Auge nicht nur flüchtig über das Grün der Wiesen und Felder streifen läßt, sondern Gestalt und Gattung der hier einheimischen Gewächse genauere Beachtung schenkt, gar leicht eine Pflanze auffallen, die er früher vielleicht nie oder wenigstens nirgends in so großen Mengen gesehen zu haben sich erinnern wird.

Der über diese ihm auffällige Erscheinung Aufschluß suchende Fremde wird freilich eine ihn im ersten Momente wenig befriedigende, weil unverständliche Antwort erhalten, „daß es eben das Kreenland sei“, in dem er sich befinde, aber verrät er einiges Interesse an der Sache, so setzt der Einheimische wohl mit etwas selbstbewußtem Tone, in der lebhaften Art der Franken ein Gespräch anknüpfend, hinzu: „Da sollten Sie einmal im Herbst kommen, wenn Erntezeit ist und die Hausierer fortgehen, da könnten Sie den Kreen, wenn er Sie interessiert, nach Millionen auf dem Baiersdorfer Markte sehen.“

Ohne dem Gespräche der beiden weiter folgen zu wollen, entnehmen wir demselben: „Daß der Fremde hier ins Kreenland geraten“, das heißt in eine Gegend, in der vorzugsweise Meerrettig gebaut wird, der dann im Herbst aus der ganzen Umgegend auf den Baiersdorfer Markt und von hier aus in den Handel gebracht, zum größten Teil aber verhausiert wird. Und zwar ist es ein ausgedehnter, schwunghafter Hausierhandel, der hier seinen Ausgang nimmt und der gar viel des Interessanten und Eigenartigen bietet.

Als eine dankenswerte Aufgabe dürfte es deshalb erscheinen, einmal den Betrieb dieses Hausiergewerbes mit selbstgewonnenen oder durch Aufkauf erworbenen Erzeugnissen des Meerrettigbaues in diesen Gegenden näher zu untersuchen, ihn in verschiedenster Hinsicht, was Art und Weise, Erfolg, Ausdehnung und ähnliche Punkte betrifft, zweckentsprechend zu beleuchten, um am Schlusse unserer Untersuchungen auch ein sachgemäßes Urteil über Berechtigung oder Nichtberechtigung des als Erwerbszweig vielangefochtenen Hausierhandels im Bezug auf unseren speciellen Fall, wie von ihm aus verallgemeinernd, fällen zu können.

Schon nach erster, wenn auch noch oberflächlicher Betrachtung ergiebt sich das im Vergleiche zu anderen Zweigen des Hausiergewerbes vielleicht etwas auffällige Resultat, daß es fast durchweg in dieser Gegend selbst Einheimische sind, die als Hausierer zu gewissen Zeiten in die Ferne ziehen, daß sie also alle ein und dieselbe Gegend als Ausgangspunkt haben, daß es sich ferner nahezu als Regel aufstellen läßt, daß der Kreenbauer, der das Jahr über seiner landwirtschaftlichen Thätigkeit obgelegen, auch in eigener Person seine Ware durch Hausieren umsetzt: ein Resultat, das auf einen engen Zusammenhang zwischen Meerrettigbau und Betrieb des Hausierhandels mit den selbstgebauten oder aufgekauften einheimischen Produkten schließen läßt.

Es dürften demnach auch die Grundlagen, welche wir bei unserer Untersuchung über das Hausiergewerbe als von Bedeutung finden werden, vielfach mit denen, welche die Entwicklung des Meerrettigbaues bedingt und begünstigt haben, in gewissen, engen Beziehungen stehen.

Ehe wir uns daher mit den Fragen über den Betrieb des Hausiergewerbes im speciellen beschäftigen, dürfte es keineswegs als überflüssig erscheinen, im allgemeineren Rahmen in erster Linie die Ortschaften, von denen die Hausierer auszugehen pflegen, in Betrachtung zu ziehen, wie über die natürliche Beschaffenheit der ganzen Gegend, die diesen ausgedehnten Bau des Meerrettigs so sehr begünstigt, über die Art und Weise der Bebauung selbst, vielleicht auch über den Charakter des Völkchens, das sich hier mit Bienenfleiß dieser mühsamen Arbeit unterzieht, um dann mit den Erträgnissen derselben weit in die Welt hinauszuziehen, einige Worte zu verlieren.

Nur so werden wir unter Vermeidung einer einseitigen Aneinanderreihung all der einzelnen Thatsachen, die zu einer Untersuchung über den Betrieb des Hausiergewerbes gehören, am ehesten unseren Zweck erreichen: ein Gesamtbild zu geben, dessen Darstellung uns einerseits die Besonderheiten, die in den Verhältnissen dieses Länderstriches und seiner Bevölkerung obwalten, recht klar und deutlich erhellen, dessen Eindruck andrerseits durch Ermöglichung einer lebendigeren Vorstellung dann sicherlich auch zu einem

größeren Verständnisse der eigentümlichen, charakteristischen Seiten dieses Zweiges der Hausiererei beitragen wird.

Wir knüpfen unsere Betrachtung daher zunächst an:

I. Land und Leute.

A. Baiersdorf und Umgegend als Ausgangspunkt der Hausierer.

Von Bamberg bis Erlangen zieht sich, wie wir bereits in unseren einleitenden Worten erwähnt, die Strecke hin, auf welcher in vielen Stunden im Umkreis der Meerrettig gebaut wird. Als Mittelpunkt erhebt sich fast hart an der oberfränkischen Grenze, jenseits deren bereits die Höhen der Muggendorfer Berge herüberblauen, Baiersdorf, ein Städtchen von 1264 Einwohnern, „die Meerrettigstadt“, wie sie in Herrmann v. Schmid's „Königreich Bayern“, einem Werke, das von den Denkwürdigkeiten und Schönheiten unseres engeren Vaterlandes handelt, genannt wird, und als welche sie weit über die Grenzen des Bayerlandes, ja selbst über Deutschland hinaus eine gewisse Berühmtheit erlangt hat.

Und in der That kann man hier von einer solchen sprechen; nicht nur der Baiersdorfer selbst rühmt mit berechtigtem Stolze die Qualität seiner Produkte als die beste ihrer Gattung; auch von sachverständiger Seite aus wird uns der in diesen Gegenden gebaute Meerrettig als der wegen seines feineren, milderen und etwas mandelartigen Geschmacks beliebteste genannt.

Hier konzentriert sich der ganze Handelsverkehr mit all dem Meerrettig, der aus der ganzen Umgegend im Herbste zusammengebracht, von hier aus im Handel en gros verladen wird; von hier aus gehen die Hausierer und alle Erzeugnisse aus der ganzen Umgegend werden mit Vorliebe, ob sie nun hier selbst gebaut werden oder nicht, unter der Kollektivbezeichnung als „Baiersdorfer Kreen“ in den Handel gebracht.

Es dürfte auch wohl nicht leicht ein Ort geeigneter sein, einen Marktmittelpunkt, eine Centrale des Handels zu bilden, als das erwähnte Städtchen:

Eisenbahn und Kanal (Ludwig-Donau-Main-Kanal), Fluß (Regnitz) und Straße laufen parallel nebeneinander, die ausgiebigste Gelegenheit bietend, die Erzeugnisse, welche um diese Centrale des Meerrettighandels in solcher Menge gewonnen werden, in beliebiger und zweckmäßiger Weise abzusetzen.

Um wenigstens den Umkreis der sich mit Meerrettigbau vorzugsweise befassenden Ortschaften einigermaßen zu beschreiben, nennen wir außer Baiersdorf selbst, das, wie erwähnt, Stadt ist: die Dörfer Bubenreut, Bräu-

ningshof, Iglsdorf; die Pfarrgemeinden Möhrendorf mit dem dazu gehörigen Kleinseebach, die Pfarrgemeinden Langen-Sentlbach, Kerschbach, Hausen, Neuhaus, Hemmhofen und Rettenbach, Adelsdorf: doch darf diese Aufzählung keineswegs eine erschöpfende genannt werden.

B. Der Meerrettigbau als Beschäftigung der Hausierer in der geschäftslosen Zeit.

Vertraut mit den für uns in Betracht kommenden Örtlichkeiten richten wir nunmehr unser Augenmerk auf die Meerrettiggärtnerei, um in kurzen Zügen die Anfänge, Art und Weise derselben u. ä. kennen zu lernen.

Wir möchten eine kurze Behandlung derselben um so weniger im Rahmen dieser Arbeit missen, als sie außer den früher angegebenen Gründen und den für sie sprechenden, daß die Meerrettiggärtnerei gar viel des Interessanten in volkswirtschaftlicher, speciell landwirtschaftlicher Beziehung bietet, auch zugleich vorgreifend eine intensivere Beantwortung der Frage nach der Beschäftigung der Hausierer in der geschäftslosen, der sogenannten toten Zeit enthält.

Der Zeitpunkt, wann sich in diesen Gegenden der Meerrettigbau, dessen urspüngliche Heimat in die Bretagne verlegt wird, wohl eingebürgert, ist absolut unbestimmbar: seit unvordenklichen Zeiten bauen die Baiersdorfer ihren Kreen, wie sie selbst sagen.

Aus kleinen Anfängen und Versuchen sich entwickelnd, hat er sich infolge seiner Rentabilität seit etwa 50 Jahren zu solcher Ausdehnung emporgeschwungen und gerade der hier vorherrschende kleine Grundbesitz, der den Einzelnen gezwungen sich auf die für ihn überhaupt mögliche, rentabelste Kultur zu verlegen, war die Grundlage zu deren späterer Entfaltung — dieselben Gründe, die, wie wir später hören werden, sie zu der Art des Absatzes, dem Hausierhandel veranlaßt haben; daher gemeinsame Grundlagen des Meerrettigbaues und des Hausierhandels.

Dazu kommt, daß eben einerseits schon die natürliche Beschaffenheit des Bodens den Landwirt dieser Gegend angewiesen zum Meerrettigbau seine Zuflucht zu nehmen, andrerseits auch nur wenige einzelne Länderstriche außer diesem sich hierzu eignen — es wird außer in den genannten Gegenden hauptsächlich nur noch im Niederbühl bei Rastatt gebaut —, so daß die Konkurrenz auf diesem Gebiete nur eine geringe ist und werden kann, ein weiterer Ansporn zur Thätigkeit auf demselben. Der Boden wäre ja auch infolge seiner natürlichen Beschaffenheit gar wenig zu anderer Kultur geeignet insonderheit auch keine ausgedehnte Möglichkeit zur Fruchwechselwirtschaft

vorhanden; man soll zwar alle zwei bis drei Jahre inzwischen einmal wechseln und Getreide, Kartoffeln, vor allem Klee bauen, da bei zu oftmaliger Ausnützung des Bodens der Kreen „schwarz wird". Auch mit Wiesen wird gewechselt; doch ist der Viehstand nur ein mitttelmäßiger.

So weist alles den Landwirt darauf hin, sich auf die Kultur des Meerrettigs als auf die ihm günstigste zu verlegen.

Der Meerrettig (cochlearia armorica), in die Gattung der Wurzelgewächse, speciell der Kreuzblütler gehörig, verlangt nämlich als geeignetsten Boden frischen, humusreichen Sandlehm mit durchlässigem Untergrunde, verlangt sonnige Lage und ein Erdreich, das rigolt und tief gegraben ist. Recht gut soll er im Moorboden gedeihen, im sogenannten Milbenboden (schwarzer Moorboden). Doch genügt noch nicht die äußere günstige Beschaffenheit des Bodens wie bei so vielen anderen Pflanzen, um sie fast von selbst fortwuchern zu lassen. Dazu erfordert diese Art von Feldfrüchten eine besondere Pflege und Wartung und eine solche besonders zweckmäßige Art der Bebauung, aus langjähriger Erfahrung hervorgehend, ist den Bewohnern von Baiersdorf und Umgegend eigentümlich, die sie in den Stand setzt vor andern hervorragende Erzeugnisse zu erzielen.

Die Fechser (langen Wurzeln) werden, nachdem im vorigen Herbste die Stange bis auf den Stumpf abgeschnitten wurde und das Wurzelwerk im Boden blieb, im Frühjahr je nach der Witterung schon Mitte Februar, März oder April gegraben. Hierauf werden sie nach unten zugeschnitten, das so wegfallende Wurzelwerk wird gesammelt und da es sehr milde und geschmackvoll, zur Viehfütterung verwandt und sogar zu diesem Zweck verkauft, eine Verwendung, die im allgemeinen wenig bekannt sein dürfte. Wo es nötig, da man jeweilig verschiedene Seiten der Stange brauchen kann, werden sie entsprechend zugeschnitten. Überflüssige Fechser werden verkauft (etwa pro 1000 Stück 20 Mk.). In trockenen Jahren muß gegossen oder für Bewässerung durch Leitung aus Weihern oder in Gräben gesorgt werden, da der Kreen Feuchtigkeit braucht. Nun treiben durch die Fechser, welche die Nahrung aus dem Boden saugen, neue Stangen nach. Das etwa handbreite, $^1/_2$ m hohe Kraut mit seinen gestielten Wurzelblättern wächst in die Höhe und bringt im Juni an vielen Blütenästen gipfelständige weiße oder rötliche Blüten. Die Blätter ihrerseits liefern wieder den besten Dünger für etwa nachfolgenden Getreidefruchtwechsel. Soll ein solcher überhaupt eintreten, so entfernt man im Frühjahr die Fechser, weil diese das Getreide durch Wegnahme von Nahrung schädigen würden und verwendet sie, wie schon erwähnt, zur Viehfütterung.

Die zugeschnittenen Fechser mit der von der vorjährigen abgeschnittenen

Stange übrigbleibenden Krone werden wieder schief ins Erdreich gesteckt, nachdem mittelst eines eigenen Instrumentes, des sog. Kreenstechers, der aus Holz besteht und mit Blech beschlagen ist, ca. 1/2 m lang ohne Handhabe, vorgebohrt wurde.

Ende Mai, Juni giebt es schon wieder mühsame Arbeit: die überflüssigen Schößlinge müssen entfernt, wie der technische Ausdruck lautet „abgeputzt“ werden, um den Hauptsaft in die Stange übergehen zu lassen. Ende Juli und August müssen die Stangen halb aus dem Erdreich gegraben werden, um sie nochmals vollständig von etwaigen, an der Seite hervortreibenden Fechsern und Wurzelwerk zu reinigen. Dies geschieht mit einem Messer. So liegt die Stange bereits gereinigt halbschief im Erdreich, um Ende September, Anfang Oktober mit einem Messer oder einer Art Sichel durch einen scharfen Schnitt in der Länge von 30—60 cm bis auf einen ca. 2 cm langen Stumpf losgetrennt zu werden, der seinerseits im Erdreich bleibt samt seinen Fechsern, um im nächsten Frühjahr in der schon bezeichneten Weise aufs neue zur folgenden Ernte präpariert zu werden. Auch unter der Zeit ergiebt sich fortwährende Arbeit mit dem Entfernen des Ungeziefers (von Käfern, namentlich einer Art von Motte) von jedem einzelnen Pflänzchen, weil es durch Abfressen des Krautes die Krone der Sonne aussetzt und überhaupt das Wachstum der Wurzel schädigt; denn ohne das Kraut wächst diese nicht.

Die fertige Frucht wird nun in den Kellern, Scheunen und sonstigen passenden Lagerplätzen in Sand eingegraben und gelagert und von dort in den Handel gebracht, in ausgedehntestem Maße aber durch den Hausierverkehr, von dem ja späterhin speciell die Rede sein wird.

C. Die Bevölkerung.

So erfüllt, wie gar leicht begreiflich Jahr aus, Jahr ein die ganze Gegend eine Sorge um etwa schlecht geratende, eine Hoffnung auf günstig ausfallende Ernte. Und in diesem charakteristischen Lichte erscheint uns denn die Bevölkerung.

Was dem Niederbayern sein Getreide, dem Oberpfälzer seine Kartoffel, dem Pfälzer seine Rebe, das ist dem Franken in der Umgegend Erlangens und Bambergs sein „Kreen“. Von ihm lebt er, von seinem mehr oder minder günstigen Ertrage hängt Wohl und Wehe der ganzen Gegend ab. Selbst diesem Genußmittel sehr zugethan, hält es der Kreenbauer für überaus gesund und gebraucht es selbst sogar als Heilmittel bei Krankheiten, z. B. in Influenzafällen, Lungensucht, Zahnweh, äußerlich durch Auflegen unter

warmen Tüchern, wobei wohl die beißende und ätzende Wirkung der geriebenen Frucht den Glauben, daß sie die Krankheit förmlich aus dem erkrankten Körperteil herausziehe, bestärken mag.

Mit großer Sorgfalt und einer gewissen Liebe zur Sache obliegt daher der Kreenbauer während der Zeit der Feldarbeit dem mühsamen Geschäfte der Pflege und Kultur seiner einheimischen Früchte, um dann im Herbste dem mächtig in ihm sich regenden Wandertriebe folgend in die Ferne zu ziehen und durch günstiges Verhandeln den Lohn seiner Mühe zu ernten.

Wenn sich auch die Behauptung, daß von allen bayerischen Stämmen gerade der Franke, was Handel anlangt, am rührigsten und lebhaftesten sich erweist, nicht apodiktisch aufrecht erhalten und begründen läßt, so dürfen wir sie doch sicherlich wenigstens im einzelnen z. B. dem Oberbayern gegenüber, der infolge seines angeborenen Hanges zum Ackerbau und Viehzucht mehr an der Scholle klebt und die Heimat nur ungern auf längere Zeit verläßt, nicht schlechthin von der Hand weisen. Die Verschiedenheit des Wirtschaftssystems, eben wiederum auf der Verschiedenheit der natürlichen Beschaffenheit des Bodens beruhend, infolgedessen in dem Verhältnis der Viehhaltung zum Landbau, in der Art des gehaltenen Viehes und der Art seiner Ernährung, in dem Verhältnis der Wald- und Weidenutzungen, sowie der Wiesen zum Ackerbau und namentlich in der Art der Fruchtfolge auf dem Acker sich zeigend, läßt uns dies als begreiflich erscheinen.

Der Wirtschaftsbetrieb des Franken ist im Gegensatz zum Oberbayern doch sicherlich ein intensiver: der Aufwand an Arbeit und Kapital ist bei ersterem ein großer im Verhältnis zu dem bebauten Boden. Sein Wirtschaftsbetrieb bedarf daher einer Ergänzung, einer Unterstützung durch andere Erwerbszweige und es ist ganz natürlich, wenn sich der mit Meerrettigbau unter dem Jahre beschäftigende Landwirt der für unseren Fall in Betracht kommenden, genannten Gegenden das ihm günstig erscheinende Hausiergewerbe betreibt, seine finanzielle Lage aufzubessern. So kommt es, daß Fälle, welche der unsere bayerischen Alpen bereisende Fremde oftmals mit Staunen konstatieren mag, daß mancher Alpenbewohner, wenn nicht Miltärdienst ihn dazu nötigt, häufig die nächste größere Stadt die Zeit seines Lebens hindurch nie gesehen hat, beim fränkischen Stamme als direkt ausgeschlossen erscheinen. Die Art seines Wirtschaftsbetriebs, fast immer mit etwas Handel und Gewerbe verbunden, wenn nicht ausschließlich darin bestehend, führt ihn hinaus über die Marken seiner Heimat und erweckt in ihm die Lust zum Wandern und zu unsteter Lebensweise.

Hinsichtlich der Bethätigung dieser Eigenschaften beim fränkischen

Stamme in unserem konkreten Falle erlauben wir uns eine Bezugnahme auf unsere spätere Umschreibung der Absatzgebiete.

II. Der Betrieb des Hausierhandels.

A. In socialer Beziehung.

Wenn früher jenes Lieblingsthema des heutigen Tages: „die socialen Fragen im Volke, in den einzelnen Erwerbszweigen, u. s. w." in Erwägung kam, so waren vor allem Alter und Geschlecht, Civilstand und nicht zum mindesten Religion und ähnliches die Schlagwörter, nach welchen die Verhältnisse der in Frage kommenden Kategorien beurteilt wurden, und zwar handelte es sich gewöhnlich um die Personalien nur der respektiven Individuen allein, welche eben für diese specielle Kategorie in Betrachtung gezogen wurden. Mehr und mehr hat es sich unsere moderne sociale Gesetzgebung zur Aufgabe gemacht, auch die Rückwirkung, welche diese Verhältnisse auf den Kreis der Familie dieser Individuen ausüben, in Erwägung zu ziehen, zu beobachten, in welcher Weise sociale Fragen in das Familienleben eingreifen. Diese Gesichtspunkte werden also auch wir im folgenden zu berücksichtigen haben, da sie gerade in unserem Falle wie wir sehen werden, von besonderer Wichtigkeit sind.

Was das Alter der Personen anlangt, die sich mit Hausiererei beschäftigen, so kann man sagen, daß in der Regel nur Volljährige sie betreiben, obwohl der Hausierbetrieb in unserem Falle als einem solchen mit selbstgewonnenen und rohen Erzeugnissen der Landwirtschaft Minderjährigen in der Reichsgewerbeordnung im allgemeinen nicht direkt verboten ist. Doch unterliegt er in dieser Hinsicht verschiedenen Beschränkungen: einerseits durch die Berücksichtigung des Schulzwanges nach § 62 der Gewerbe-Ordnung „Die Erlaubnis zur Mitführung von Kindern, welche schulpflichtig sind, ist zu versagen, wenn nicht für einen ausreichenden Unterricht der Kinder gesorgt ist.", wovon natürlich bei der unsteten Lebensweise des Hausierers draußen nicht die Rede sein kann.

Andrerseits liegt eine Beschränkung in dem mit dem 1. Januar 1897 in Kraft getretenen Gesetz betr. Abänderung der Gewerbe-Ordnung Artikel 19 (16). „Dem § 60, b der Gewerbe-Ordnung (Beschränkung des Wandergewerbebetriebs bei Minderjährigen und weiblichen Personen) ist als Absatz 3 folgender Zusatz hinzuzufügen: Das Feilbieten der im § 59 Ziffer 1 und 2 bezeichneten Gegenstände (Selbstgewonnene oder rohe Erzeugnisse der Land- und Forstwirtschaft, des Garten- und Obstbaues, der Geflügel- und

Bienenzucht; selbstgewonnene Erzeugnisse der Jagd und Fischerei; Gegenstände des Wochenmarktsverkehrs) durch Kinder unter 14 Jahren kann von der Ortspolizeibehörde verboten werden." Die dann für etwaige Übertretungsfälle nach § 148 in Betracht kommende Strafe dürfte wohl in den meisten Fällen die Mitnahme von Kindern beseitigen. § 148, 7 d lautet nämlich: „Mit Geldstrafe bis zu 150 Mk. oder im Unvermögensfalle mit Haft bis zu 4 Wochen wird bestraft: 7 d, wer bei dem Gewerbetriebe im Umherziehen Kinder unter 14 Jahren zu gewerblichen Zwecken mit sich führt."

Aber abgesehen von diesen vereinzelten gesetzlichen Hindernissen dürfte wohl das eigentliche und durchschlagende jenes natürliche bilden, daß eben infolge der anstrengenden Thätigkeit, welche die Ausübung dieses Hausierhandels erfordert und welche die Beihilfe der Kinder als von geringem Nutzen erscheinen läßt, eine Mitnahme derselben unterbleibt.

Auffällig erscheint, daß nur Männer das Hausiergewerbe betreiben und der Fall, daß die Frau den Mann begleitet die Ausnahme bildet. Hierzu bemerken wir, daß der Ausdruck in Süddeutschland für die Hausierer: „Die Kreenmänner" sich auch durch die Gewohnheit nur Männer in Ausübung dieses Gewerbes zu sehen gebildet haben dürfte. Von den Gründen hiervon einige Zeilen später.

Das Hausiergewerbe erfordert endlich gesunde, kräftige Leute ohne körperliche Gebrechen, da diese Art des Hausierhandels wegen der schweren Lasten, die zu bewegen sind, doch etwas beschwerlich ist.

Noch möchten wir, um unserer bereits erwähnten Verpflichtung nachzukommen, über Vermögensstand und Familienverhältnisse der Hausierer Aufschluß geben. Da es die Landwirtschaft ist, die den Hausierer neben seinem Wandergewerbe beschäftigt, so erhellt hieraus, daß er im Heimatsorte auch etwas Ökonomie im kleinen Stile betreiben muß. Dem erwähnten kleinen Grundbesitz entspricht denn auch der landwirtschaftliche Betrieb: er nennt meist ein Häuschen sein eigen, vielleicht neben seinem Ackerland, das er zum Meerrettigbau verwendet, ein Stückchen Wiese, wenn er nicht an der Gemeindeweide beteiligt ist; sein Viehbesitz ist durchschnittlich ein geringer und beläuft sich meist nur auf eine Kuh und einige Ziegen; auch etwas Gänsezucht findet statt.

Dadurch wird es auch den zurückbleibenden Angehörigen möglich, selbst wenn das Haupt der Familie, die beste Arbeitskraft, fehlt, doch die Hauswirtschaft in dessen Abwesenheit fortzuführen. In der Notwendigkeit zu diesem Zwecke zurückzubleiben, liegt andrerseits wieder der Grund, warum die Frau in der Regel den Mann auf seinen Hausierfahrten nicht begleitet und verhältnismäßig selten die Kinder, da auch diese in der Ökonomie

zweckmäßiger beschäftigt werden können. So trifft es sich gerade günstig, daß der Hausierer in der Zeit, in der die Ökonomie nur wenig Anforderung an die Arbeitskraft der sie Betreibenden stellt, fern von zu Hause weilt: während des Spätherbstes, im Winter und im Vorfrühling.

Den Verdacht an sich, daß der Hausierhandel nur ein Vorwand zum Betteln sei, können wir in unserem Falle als unbegründet zurückweisen. Das Hausiergewerbe wird eben hier ohne Vernachlässigung der eigenen Familie, ohne diese etwa mit zur Unthätigkeit zu veranlassen, nur behufs Erwerbs in anstrengender Arbeit betrieben, lediglich aus der Notwendigkeit veranlaßt die Ware, die in der nächsten Umgegend auch nicht zum kleinsten Teile abgesetzt werden kann, weit vom Standort der Produktion an den Mann zu bringen.

B. In wirtschaftlicher Beziehung.

1. Allgemeines.

Was hier zu behandeln, sind einige Vorfragen, die mit dem Betrieb des Hausiergewerbes in wirtschaftlicher Beziehung in engem Zusammenhange stehen und daher notwendigerweise vorher zu erledigen sind. Da sie im übrigen verschiedener Art und verschiedenen Inhalts, fassen wir sie zusammen unter obigem Titel.

Es drängt sich uns vor allem die Frage auf, warum überhaupt als Art des Absatzes gerade die Hausiererei im Schwunge ist und im Zusammenhang damit die Frage, ob denn der stehende Handelsbetrieb die vom Hausierer gebotene Ware nicht feil hält, wodurch ferner der stehende Handelsbetrieb den Hausierhandel in dem Umfange, in welchem derselbe speciell mit Meerrettig betrieben wird, aufkommen läßt.

Zur Beantwortung dieser Frage ist es nötig einen Blick auf den alljährlich im Herbst stattfindenden Markt in Baiersdorf zu werfen.

Hier sehen wir, wie in Säcken und Fässern ganze Waggonladungen (zusammen oft 10—12 Waggons) fortbefördert werden, wie in riesigen Tonnen mit Tausenden von Bündeln ganze Schiffsladungen mit Meerrettig (zusammen oft 6—8 Schiffsladungen) auf dem Ludwig-Donau-Main-Kanal verstaut werden, um aus diesem in die Donau einzulaufen und nach Österreich hauptsächlich verkauft zu werden. Um die Kosten für Rücktransport der Schiffe zu ersparen, werden zu diesem Zwecke wohl alte schlechte Fahrzeuge aufgekauft, um sie dann am Bestimmungsorte zerschlagen und als Brennholz verkaufen zu können.

Diese Geschäfte jedoch unternimmt meist nur der Großhändler, da hierzu ein größeres Betriebskapital erforderlich ist. Ein derartig großes

Unternehmen rentiert sich auch nur nach großen Städten, wo der Absatz en gros als vorteilhaft erscheint. Hier wird dann auch an Gemüsehandlungen in größeren Mengen geliefert. Schon die mittleren aber und die kleineren Städte wie vor allem das flache Land bieten dem Hausierer ausgedehnte Gelegenheit gute Geschäfte zu machen.

Der Kleingrundbesitzer, der weniger gebaut und dem es an Betriebskapital fehlt, der aus der Spekulation des Absatzes größerer Mengen zusammen wegen der Kosten des Transportes keinen rentablen Gewinn sich erhoffen darf, der thut besser daran stück- und bündelweise durch Hausieren seine Ware selbstthätig in Umlauf zu bringen, und daß sich dies rentiert, werden wir in einem unserer späteren Kapitel über den Gewinn des Hausierers sehen. Tritt ja nicht selten die Erscheinung zu Tage, daß selbst der Großhändler, wenn der Absatz seiner Schiffsladungen en gros an dem bestimmten Orte kein erwünschter ist und die Geschäfte flau gehen, auch hier die nicht anzubringende Ware durch Hausierer abzusetzen sucht, ein Fall, in dem man allerdings von einem festen Vertragsverhältnisse zwischen Lieferanten und Hausierer sprechen kann. Die Regel aber ist wohl die, daß der Kleingrundbesitzer ohne in einem festen Vertragsverhältnisse zu einem solchen zu stehen, seine Ware selbständig und auf eigene Rechnung verhausiert.

Freilich kommen hier die denkbarsten Variationen vor: in vielen Fällen verkauft auch der Kleingrundbesitzer im Herbst, wenn ihm das Geschäft günstig erscheint, einen Teil seiner Produkte an den Großhändler oder andere auf dem Baiersdorfer Markte und verhausiert die Ware, die er en gros nicht anbringt, also die geringere Qualität. Umgekehrt kauft der Hausierer, dessen eigene Produktion ihm nicht genügend abgeworfen hat, vom Großhändler auf, um seine Ware zu ergänzen und dann mit ihr fortzuwandern, weil ihm das Verhausieren als die bessere Erwerbsquelle erscheint als der Verkauf an den Großhändler. Dazu kommt, daß dem Hausierer auch sein etwaiger früherer Kundenkreis in den Absatzorten, die er frequentiert, angenehm und von Nutzen ist, ein Umstand, der ebenfalls wieder eher auf Absatz hoffen läßt.

Dies im allgemeinen die Gründe, welche den Hausierhandel in diesem Zweige dem Absatz en gros gegenüber begünstigen und ihn sich verbreiten lassen.

In welchem Umfange der einzelne Hausierer sein Gewerbe betreibt, hängt von seinen Vorräten und seinem Betriebskapital ab, und dieses kann natürlich, wie überall, ein sehr verschieden großes sein.

Darnach richtet sich die Menge der Produkte, die er gleich von Hause aus mitnimmt, darnach die Größe der Sendungen, die er sich per Bahn nachschicken läßt, wenn sein Betrieb ein ausgedehnter ist.

Ist das Betriebskapital aber ein gar zu kleines oder zu dem gewünschten Betriebe nicht ausreichend, so kommt es nicht allzuselten vor, daß der Hausierer notgedrungen Geld aufnimmt im Heimatsorte oder, wenn unvorhergesehene Zufälle, wie sie in Winterszeiten leicht sich ereignen können, dazu nötigen, von seiner Frau Aufgenommenes aus der Heimat nachschicken läßt.

Hervorheben möchten wir noch, daß es sich im Folgenden in erster Linie um die Hausierer handelt, die selbständig und auf eigene Rechnung das Hausiergewerbe betreiben. Von jener anderen Kategorie, die im Dienste der Großhändler nur im Notfalle vom Markte des stehenden Handelsbetriebes aus in der Umgegend desselben hausieren geht, sonst aber nur den Transport der Ladungen besorgt und Ladungen und Schiffe begleitet, soll hier nicht weiter die Rede sein; wir betrachten sie nicht als eigentliche Hausierer.

So wollen wir denn, um näheres über ihn zu erfahren, ihn im Geiste begleiten auf seinen Fahrten.

2. Der Hausierer auf Reisen.

Nachdem er Ende September, Anfang Oktober seine Ernte gehalten, seine etwa überflüssigen Vorräte verkauft, seine zu geringen durch Aufkauf anderer ergänzt, kurz, seine Geschäfte auf dem Meerrettigmarkte abgewickelt, begiebt sich der Hausierer auf die Wanderschaft. Zu Fuß, mit dem Bündel auf dem Rücken, mit Schub- und Handkarren, mit Wagen und Pferd, auf der Landstraße, in der Eisenbahn begegnet er uns.

Wie bereits erwähnt, hängt eben der Umfang des Betriebes und infolgedessen auch die Art und Weise desselben von einem gewissen Betriebskapital ab. Der Minderbemittelte geht wohl zu Fuß und nimmt sein Bündel auf dem Rücken mit; er kommt natürlich nicht allzuweit herum und besucht höchstens die allernächste Umgegend; für eine Strecke von 40 Stunden im Umkreis genügt wohl auch ein Schubkarren. Oder er nimmt seinen Bedarf in einem Handkarren in Säcken mit; die Dauer seines Ausbleibens beträgt dann vielleicht 8—14 Tage, in denen es ihm gelingen mag, einen Durchschnitt von 10—12 Säcken (den Sack zu 100—200 Stück) abzusetzen. In diesem Falle kommt es nicht selten vor, daß zwei Mitglieder einer Familie, vielleicht Vater und ein erwachsener Sohn zusammen das Hausiergewerbe betreiben. Daß die Mitnahme von Kindern in der Regel unterbleibt, da ihnen die Ausübung des Hausiergewerbes in unserem Falle zu beschwerlich oder da gesetzliche Bestimmungen hinsichtlich des Schulzwangs oder etwaige ortspolizeiliche Vorschrift ein Hindernis bilden, ist schon erwähnt. Doch soll auch jene Ausnahme, daß die Eltern sich strafen

lassen und solche Kinder, die nur noch pflichtig für die Feiertagsschule wären, also älter und kräftiger sind, mit auf die Wanderschaft nehmen, wenn auch selten, so doch nicht gänzlich ausgeschlossen sein. In den Weihnachtsferien aber, wo der Handschlitten mit Bündeln beladen auch dem Kinde leichter von der Hand geht, da bedient sich der Hausierer ganz gerne dieser Hilfskräfte und läßt auch wohl die Kinder dann im Absatzorte selbständig herumziehen und Geschäfte abschließen.

Wo die Gelegenheit günstig, da benützt der Hausierer auch gerne die Bahn, um mit seinen Vorräten, wenn die nähere Umgegend versorgt, weiter hinauszufahren ins Land und läßt sich dann, wenn er bald verkauft hat, von zu Hause neue Zufuhr in die nächste Station nachsenden.

Die Gegenden, die dem Minderbemittelten schwerer erreichbar sind, wo keine Bahn so schnell eine Ergänzung der erschöpften Vorräte ermöglicht, die sucht mit Vorliebe der besser situierte Hausierer auf, dem Pferd und Wagen zur Verfügung stehen, und der dann meist auch einen eigenen Kutscher zu seiner Beihilfe mietet. Dieser nimmt förmlich mit am Geschäfte teil; er ist nicht nur engagiert, um sich um Pferd und Wagen zu kümmern, er muß auch selbst mit hausieren gehen im Bestimmungsorte und bekommt dafür einen dem Gewinn entsprechenden Taglohn, wozu der Hausierunternehmer noch den täglichen Unterhalt des Kutschers in Speise und Trank bestreiten muß. Diese Art von Hausierer führt direkt vom Heimatsorte aus den beladenen Wagen in die bestimmte Gegend und erst, wenn die Vorräte am Ausgehen sind, sucht auch er die nächstliegende Bahnstation auf, um die nachgeschickten Vorräte abzuholen. Auf diese Weise ist es ihm leicht möglich, nicht nur Wochen und Monate, sondern gleich ein Vierteljahr und darüber hinaus der Heimat fernzubleiben, ausgedehnte Strecken zu durchstreifen, weitentlegene Orte aufzusuchen. Dabei benutzen diejenigen Hausierer, denen nicht selbst Wagen und Pferd zur Verfügung stehen, oft auch Botenfuhrwerke, die den Bestimmungsort des Hausierers berühren.

Was die Dauer des Aufenthaltes an den einzelnen Orten betrifft, so ist diese naturgemäß sehr verschieden nach der Größe dieser Orte und der Nachfrage der Bewohner. Für kleinere Städte genügt ein Aufenthalt von 2 bis 3 Tagen, um den Bedürfnissen der Abnehmer zu entsprechen, für eine größere Stadt verwendet der Hausierer, wenn das Geschäft gut geht und noch mehr Absatz zu erhoffen ist, gern bis zu 14 Tagen, gönnt sich dazwischen wohl, wenn die Einnahme sehr befriedigend, einen halben oder ganzen Tag Ruhe. Wenn der Hausierer — und dies thut er mit Vorliebe — bestimmte Gegenden aufsucht, so bezieht er auch wohl seit Jahren dasselbe Logis, mietet denselben Stall für sein Pferd und verfolgt damit

wieder gewisse Interessen, da der Wirt dann seinerseits um so gefälliger gegen den gern gesehenen Gast ist, selbst seine Einkäufe bei ihm macht und ihm manch wertvollen Wink bezüglich der Absatzgelegenheiten giebt.

Nachdem der Hausierer seine Vorräte, Karren, Pferd und Wagen, was er eben bei sich hatte, bei einem Wirt oder anderweitig eingestellt, geht er gewöhnlich mit seinen einzeln mitgenommenen Bündeln, höchstens einen noch entliehenen Schubkarren mit sich führend im Orte „hausieren" und zwar in des Wortes vollster Bedeutung „von Haus zu Haus." Man kann hier nicht von bestimmten Absatzkreisen der Bevölkerung sprechen; Hoch und Nieder nimmt ihm ab, zumal, wenn er in eine Gegend kommt, in der seine Ware eine seltene ist. Er sucht auch die Gemüsehandlungen auf und setzt dann wohl ganze Bündel ab; er findet in den großen Hoteliers, die den Kreen, da er zu vielen pikanten Speisen verwandt wird, notwendig brauchen, bereitwillige Abnehmer größerer Mengen. Aber auch die armen Leute nehmen gerne ein paar Stangen, da der Meerrettig immerhin ein verhältnismäßig billiges Nahrungsmittel ist. Endlich sucht er mit Vorliebe die kleineren Gastwirte auf, die Küche und Keller gerne mit Vorräten versorgen.

Am besten wird hier der Hausierer fahren, wenn er im Herbst nach beendigter Ernte kommt; auch den ganzen Winter über geht das Geschäft und vor allem im Vorfrühling, wenn die Gemüse rar werden, eine Zeit, in der der Merrettig wegen seiner Haltbarkeit vorzugsweise gekauft wird.

Der erste Meerrettig, der in guten Jahren schon im August, Anfang September geerntet wird, ist sehr teuer; er wird höchstens von bestimmten größeren Gemüsehandlungen und großen Hoteliers jetzt schon gekauft; deshalb gehen die Hausierer in dieser Zeit noch nicht fort, sondern warten die Massenernte Ende September und Oktober ab, um dann in Scharen nach allen Richtungen hinaus in die Ferne zu ziehen.

3. Die Absatzgebiete.

Ihr Umfang ist ein geradezu erstaunlicher und wohl kaum dürfte der Betrieb eines anderen Hausiergewerbes dasjenige mit Meerrettig an örtlicher Ausdehnung noch übertreffen. Der Grund hierfür wird wohl in erster Linie in der schon früher erwähnten geringen Konkurrenz zu suchen sein, in der Beschränkung des Meerrettigbaues auf die wenigen hierzu geeigneten Gegenden.

Dazu kommt, daß speciell der Baiersdorfer Kreen, unter dem wir ja immer auch allen in der Umgegend dieses Städtchens gebauten mit zu verstehen haben, sich besonderer Berühmtheit und Beliebtheit erfreut. Diese

Umstände ermöglichen es dem Hausierer, für sich ein weites Absatzgebiet zu gewinnen, in dem, wie wir schon früher betonten, der Meerrettig als eine seltene, auf anderem Wege nicht leicht zu bekommende Ware reichliche Abnahme findet.

Nicht minder trägt hierzu bei die vielseitige Verwendbarkeit dieses Produktes, wovon an dieser Stelle zu sprechen wir gerne Gelegenheit nehmen, da dieser Umstand mit die große Ausdehnung der Absatzkreise begründet. Die lange fleischige Wurzel enthält ein sehr scharfes ätherisches Öl, welches in seiner chemischen Zusammensetzung mit dem Senföl übereinkommt und die Eigenschaften des Meerrettigs als Gewürz bedingt. Die Zubereitung desselben ist eine ungemein verschiedene: er wird zerrieben, mit Essig und Öl, Zucker, auch Äpfeln und Kartoffeln angemacht, in anderen Gegenden gekocht als Zubehör zu Rindfleisch, Fischen u. s. w., als Gemüse, ferner roh beim Einmachen der Gurken, roten Rüben 2c. Insbesondere ist die Verwendung des Meerrettigs als rohe Zuthat zu pikanten Speisen in geriebener Form hervorzuheben, zu rohem Schinken und Würsten, in letzterer Form als specielle Delikatesse der Österreicher, insbesondere der Wiener bekannt („Wiener Backwürstl mit Kreen"). Daher die auffällige Erscheinung, daß gerade nach Österreich in großen Mengen Meerrettig exportiert wird. Nach Wien gehen alljährlich ganze Schiffsladungen mit vielen Tonnen und gerade diese Stadt ist es, die uns auch als hauptsächliches Absatzgebiet der Hausierer zugleich neben einem solchen für den Handel en gros genannt wird (der Umsatz soll in gewissen Zeiten 1000 Faß in der Woche erreichen).

Wir dürfen demnach in erster Linie Österreich als Absatzgebiet für den Meerrettig durch Hausierer nennen, sodann Süddeutschland und teilweise Norddeutschland. Nicht selten erfahren wir, daß größere Unternehmer partienweise Italien heimsuchen, ebenso die Schweiz, ja selbst nach Rußland sollen sich schon besser Situierte gewagt haben. Um auch Orte hervorzuheben, in denen erfahrungsgemäß am meisten und gewinnbringendsten verkauft werden kann, greifen wir mit dem Bemerken, daß hier natürlich auch nur bessere Ware umgesetzt wird und daß diese Aufzählung keinenfalls eine halbwegs erschöpfende genannt werden darf, als beliebte Absatzorte heraus: wie schon erwähnt, vor allem Wien, dann Pest, Innsbruck, München (nur für beste Ware zugänglich), ferner Frankfurt (sehr großer Absatz), Augsburg, Würzburg, Regensburg, Ulm, Coburg, Lichtenfels, Kissingen, Meiningen, Fulda, Suhl, Schweinfurt, Bayreuth.

Sogar nach Thüringen, obwohl die Thüringer selbst stellenweise Meerrettig bauen, ziehen die mittelfränkischen Hausierer, wenigstens wird uns als

gerne besucht, Sonneberg genannt. Dabei tritt die allgemeine Erscheinung zu Tage, daß die Hausierer unter sich förmlich diese Absatzgebiete streckenweise verteilen, ohne sich darüber in irgend welcher vertragsmäßigen Weise zu verständigen. Sie gehen sich naturgemäß aus dem Wege ein jeder sucht bestimmte Gegenden und Orte im großen und ganzen regelmäßig auf.

Wie oft diese Gegenden besucht werden, hängt von der jeweiligen Reife der Produkte ab. Wenn das Wetter günstig war, so daß das Jahr ein gutes genannt werden darf, dann kommt der Hausierer wohl 3—4mal und noch öfter an einen Ort, ohne dabei fürchten zu müssen, einen Fehlgang zu thun. Höchstens meidet er Orte, an denen er bewußtermaßen schlechte Ware abgesetzt hat und sucht sie so schnell nicht wieder auf.

Ein ausgedehntes Feld ist es also, das sich dem Hausierer für seine Zwecke öffnet und das er ausnützen muß, um bei der ungeheuren Produktion seiner Ware dieselbe an den Mann zu bringen.

4. Der Gewinn des Hausierers.

Mühselig ist, wie wir gesehen haben, die Arbeit, die der Kreenbauer unter dem Jahre auf die Erzielung guter Ernte verwenden muß, mühselig und hart sind die Strapazen seiner Wanderfahrten und die Jahreszeit, die er dazu benutzen muß, nicht gerade die zum Reisen einladendste. Wollen wir nun sehen, wie es mit der Rentablität seiner Hausiererei steht, ob er für all diese Mühen und Entbehrungen ein entsprechendes Äquivalent findet.

Um den Gewinn des Hausierers festzustellen, ist es nötig, die Kosten und Spesen, die dem Hausierer aus der Reise, seinem Aufenthalt in den Absatzorten, durch den Transport &c. erwachsen, dem Gewinne gegenüber in Anrechnung zu bringen.

Hier werden wir natürlich auch wieder den Unterschied zwischen dem minder Bemittelten und den besser Situierten, id est dem schlechter, aber einfacher und dem besser, aber kostspieliger Ausgerüsteten machen müssen. Was den täglichen Lebensunterhalt anlangt, so ist dieser für die Person des Hausierers natürlich in allen Fällen ziemlich gleich und in dieser Beziehung glauben wir hier als Thatsache konstatieren zu dürfen, daß die wenigsten dürftig und kärglich leben. Die Anstrengung des Gehens und Ziehens, des Tragens und Handelns von Haus zu Haus erzeugt Hunger und Durst und um den Strapazen gewachsen zu sein, ist kräftige Nahrung ein Haupterfordernis.

Dazu kommt, daß der Handelsmann oft auch zu außergewöhnlichen

Ausgaben in dieser Hinsicht gezwungen ist: Der Hausierer muß da und dort schon aus Geschäftsrücksichten gegen den Wirt, bei dem er einstellt oder etwas verkaufen möchte, ein Glas Bier trinken, ein Glas Wein, ein Gläschen Schnaps, kurz er muß eine kleine Zeche machen, wie man zu sagen pflegt; oft muß er warten, wenn der Wirt für ihn nicht Zeit hat, den er doch auch häufig braucht, um sich Ratschläge und Winke bezüglich seiner Geschäfte im Ort geben zu lassen. Er muß diese Wartezeit anständigerweise damit ausfüllen, um den Wirt etwas verdienen zu lassen. So darf man im Durchschnitt die Ausgaben auf täglich mindestens 3—4 Mk. berechnen, die der Hausierer für seine Person allein braucht, und darf dabei die Kosten des Übernachtens nicht allzu hoch anschlagen. Bedeutend höher, ja auf's Doppelte kommen sie beim besser Situierten, der ja allerdings dafür auch mehr absetzt. Hält er sich Pferd und Wagen, so hat er für ersteres noch die Futterkosten und die Stallgebühren zu bestreiten; hat er einen Kutscher bei sich, so hat er diesem, wie schon erwähnt, einen entsprechenden Anteil am Gewinn zu überlassen, wie dessen tägliche Bedürfnisse an Speise und Trank zu bereinigen.

Ist es dem Hausierer gelungen en gros vielleicht einen Sack Stangen oder in Bündeln mehrere 100 Stück anzubringen, so mietet er sich wohl zur Besorgung dieser Angelegenheit einen Packträger oder eine andere hiezu bereite Person, um sich nicht länger bei diesem Geschäfte aufhalten zu müssen oder er läßt sich von ihm die übrig gebliebenen Waren auf die Bahn schaffen, wenn er weiter fährt, wofür er wiederum diesen zu entlohnen hat. Vergessen wir nun endlich nicht die Kosten für das Billet bei etwaiger Benützung der Bahn, wie das Frachtgeld, das ihn dann auch die Beförderung seiner Waren kostet, in Anschlag zu bringen, so begreifen wir, daß die Auslagen, die der Betrieb des Hausiergewerbes sonst noch mit sich bringt, keineswegs unbedeutende genannt werden dürfen.

Neben diesen natürlichen und unumgänglichen Ausgaben erwachsen dem Hausierer aber auch noch solche, die durch erlittenen Schaden in Ausübung seines Gewerbes verursacht werden. Dieser betrifft häufig die Kleidung des Hausierers. Der zerrissene Rock will repariert oder ersetzt werden, die Stiefel, die bei ungünstiger Witterung auf der Landstraße argen Schaden gelitten, sind schlecht und unbrauchbar geworden. Dazu kommen mannigfache Reparaturen für Pferd und Wagen beim Schmied.

Endlich haben wir auch entgangenen Gewinn mit in Rechnung zu ziehen.

Ist die Luft feucht und hat es, während der Hausierer sich auf dem Wege befindet, viel geregnet, so faulen ihm zum Schaden leicht viele Stücke, die schleunigst entfernt werden müssen, um die gesunden zu retten, und die so zum Verkaufe unbrauchbar geworden sind. Auch anderweitig gehen ihm

wieder manche Stücke durch den Transport verloren; die eine oder andere Stange muß er wieder verschenken, an den Hausknecht beispielsweise, der ihm in vieler Hinsicht behilflich ist, an den Wirt, wenn dieser nicht selbst größere Mengen kauft, vielleicht für Entlehnung eines Schubkarrens, den er im Orte braucht, oder als Dreingabe, wenn er kauft, um ihn für's nächste Jahr gefällig zu erhalten, kurz an die eine oder andere Person, deren Dienstleistung er für sich in irgend welcher Hinsicht in Anspruch nehmen will.

Auch darüber, daß ihnen manches Stück gegen ihren Willen abhanden kommt, klagen die Hausierer.

Die Versuchung, sich schnell widerrechtlich einige Stangen anzueignen, liegt zu nahe für den, der ungerufen dazu kommt, wenn der Karren des Hausierers unbewacht im offenen Hausgang steht und dieser sich auf kurze Zeit entfernt hat. Selbst der Stationsdiener, namentlich auf kleinen Stationen, wo hierzu Zeit und Gelegenheit ist, wird verdächtigt, es nicht zu verschmähen, wenn der Sack zufällig einen Riß hat, ein leicht geschnürtes Bündel zu Gunsten seines Hausbedarfs um eine Stange zu erleichtern. Doch stützen wir uns hierbei lediglich auf die Erfahrungen der Hausierer, ohne der Kategorie der Stationsdiener in irgend einer Weise nahe treten zu wollen.

So kann neben dem positiven Schaden, den der Hausierer erleidet, auch der entgangene Gewinn immerhin eine beträchtliche Höhe erreichen.

Doch ist dafür auch der positive Gewinn ein reichlicher und wie wir gleich sehen werden, ein weit überwiegender. Wir glauben dies am anschaulichsten begreiflich zu machen, wenn wir zunächst Selbstkostenpreis und Verkaufspreis, Verlust durch Kosten und Spesen und Gewinn, und zwar Gewinn im Einzelnen und im Ganzen, natürlich beides in einem gewissen Durchschnitt in Vergleichung bringen.

Der Hausierer, dessen Selbstkostenpreis, ob er nun selbst gebaut hat oder durch Aufkauf seine Vorräte ergänzt hat, die er natürlich im Heimatorte entsprechend billig bekommt — diesen Unterschied müssen wir hier fallen lassen, da er in dieser Frage irrelevant ist — sich beim einzelnen Stück auf höchstens 2 Pf., oft nur 1 Pf. beläuft (dieser Preis ist von der Dicke und Länge der Stange abhängig), verkauft das Stück im Hausierhandel zu wenigstens 7—10 Pf., in größeren Städten, in denen eine Verteuerung aller sonstigen Lebensmittel dies möglich macht und in die nur beste Ware geliefert werden kann, das einzelne Stück sogar zu 15—20 Pf. und darüber hinaus. Bei dutzendweisem Verkauf oder in Bündeln zu 100 Stück muß er natürlich billiger verkaufen. Bei solchem Absatz en

gros macht der Hausierer gern 2, manchmal 3 Sorten und verkauft nach Angabe etwa:

Die kleine Sorte 100 Stück zu 1—2 Mk.

Die mittlere Sorte 100 Stück zu 3—4 Mk.

Die große Sorte 100 Stück zu 10—12 Mk.

Besonders gute Sorte, die der Hausierer zu 15 Mk. im Heimatorte bekommen würde, verkauft er im Handel wohl zu 25 Mk.

Nehmen wir nun an, daß der Hausierer in 8 Tagen 10 Säcke mit je 100, also 1000 Stück umsetzt, was ihm unter normalen Umständen bei entsprechender Rührigkeit wohl gelingen mag, so treffen im Durchschnitt, mit dem wir ja hier absolut rechnen müssen, auf 1 Tag ca. 125 Stück Absatz, eine Zahl, die, wenn er vielleicht dutzendweisen Verkauf mit zu verzeichnen hat, nicht als allzu hoch gegriffen erscheinen dürfte.

Verkauft der Hausierer das Stück zu dem gewiß eher unter dem Durchschnitt liegenden Preise von nur 11 Pf., so beläuft sich seine Einnahme auf 13 Mk. 75 Pf. Rechnen wir ihm 4 Mk. für Lebensunterhalt pro Tag ab, dazu den Selbstkostenpreis der 125 Stangen zu 2 Pf., in Summa 2 Mk. 50 Pf., so bleiben ihm als Reingewinn pro die noch immer 7 Mk. 25 Pf.

Den Gewinn auf das einzelne Stück berechnet, ergiebt an der Stange immer noch einen Profit von ca. 6 Pf., was für die 1000 Stück, die der Hausierer in 8 Tagen umsetzt, 60 Mk. ausmacht, also gewiß ein Gewinn, der ein zufriedenstellender ist. Selbst wenn wir nun noch den Schaden, den der Hausierer etwa erleidet, den entgangenen Gewinn, den er, nehmen wir an auffallend ungünstiger Witterung und sonstigen widrigen Verhältnissen zu verdanken hat, hoch anschlagen, unter Berücksichtigung von dazukommenden Transportkosten etwa in summa 10 Mk. aufwerfen, so ist doch der Ertrag einer normalen Handelsfahrt in 14 Tagen von 110 Mk. ein so hoher, daß durch ihn Arbeit und Mühe ersetzt worden sein dürfte.

Bemerken möchten wir noch, daß der Hausierer seine Verkäufe regelmäßig gegen Barzahlung abschließt und daß ihm hierbei die Gewohnheit des Vorforderns, etwa 25—30 Prozent nicht fremd ist; Kredit giebt er nicht leicht, hat also durch etwaigen Verlust in dieser Hinsicht keinerlei Einbuße zu befürchten.

Dagegen ist er einem kleinen Tauschgeschäfte, wenn ein solches ihm günstig erscheint, nicht abgeneigt. Er nimmt ganz gerne als Entgelt für seine Ware vom Gemüsehändler eine andere Art von Produkten und tauscht mit Vorliebe da und dort ein Restchen Gemüse gegen ein solches von ihm übrig gebliebenen Meerrettig ein, ehe er heimkehrt.

Aber er treibt nicht nur Tauschhandel gegen anderweitige landwirtschaftliche Erzeugnisse; er nimmt auch gerne für seine Waren Kleider zum sofortigen Gebrauch, wenn der eigene Rock zerrissen und schlecht oder wenn es plötzlich kalt geworden und er nicht entsprechend mit Kleidungsstücken versehen ist.

Endlich tauscht er sich auch andere Gegenstände am Absatzorte ein, die er im Heimatorte wieder vorteilhaft verwenden und verkaufen zu können glaubt; beliebt sind z. B. Striegel für's Vieh, sogen. Kartätschen, dann auch Spielzeug, z. B. aus Thüringen, vor allem aus Sonneberg.

Zum Schlusse möchten wir noch darauf hinweisen, daß der Gewinn des Hausierers auch sehr von der Jahreszeit abhängig ist. War der Herbst frostig und kalt, so daß die Wintergemüse anderer Art Schaden gelitten und dadurch weniger und rarer geworden sind, so kommt dies dem Meerrettighändler zu gute. Seine Ware wird wegen ihrer Haltbarkeit häufiger gekauft und steigt im Preise.

5. Die Ausbreitung des Hausiergewerbes.

So ziemlich am Ende unserer Untersuchungen in materieller Beziehung angelangt, erübrigt nur noch eine Frage beantwortet zu werden, die sich angesichts dieses blühenden Hausierhandels hier aufdrängt: wird der Handelsbetrieb in unserem Falle auch in Zukunft ein Wandergewerbe bleiben, wird es sich insbesondere dem stehenden Handel en gros gegenüber in gleicher Weise wie bisher erhalten können? Wir wollen versuchen, hierüber in unserem letzten Kapitel Aufschluß zu geben.

Was wir in dieser Beziehung zu konstatieren vermögen, ist zunächst eine successive Zunahme des Hausierhandels mit Meerrettig in den letzten 5 Jahrzehnten; er nimmt zu mit der Ausdehnung des Meerrettigbaues. Der Grund für beide Erscheinungen dürfte in erster Linie derselbe sein: die Rentabilität dieses Erwerbszweiges.

Solange ferner der Grundbesitz des einzelnen Kreenbauern in Baiersdorf und Umgegend im Durchschnitt ein kleiner, solange dieser nicht in der Lage en gros zu verkaufen, da er die Transportkosten infolge Mangels an Betriebskapital nicht erschwingen kann, solange wird er auch versuchen, seine Produkte durch Hausieren abzusetzen, da ihm dies als bessere Erwerbsquelle erscheint, als der Verkauf an den Großhändler, der den stehenden Handelsbetrieb repräsentiert. Ihm muß er die Ware im Heimatorte zum ortsüblichen Preise ablassen, ein Verkauf, der ihn mehr schädigt, als wenn er Kosten und Spesen auf sich nimmt und selbst fortwandert, in welchem Falle

ihm, wie wir ja gesehen, der Gewinn durch teureren Verkauf das Darangesetzte und den Verlust reichlich wieder aufwiegt. Diese Verhältnisse werden wohl solange bleiben, als nicht entweder ein Unternehmer, der dann wohl zugleich Großgrundbesitzer der ganzen Gegend oder wenigstens größerer mit Meerrettig bebauter Flächen werden müßte, Meerrettigbau und Meerrettighandel in seiner allgewaltigen Hand vereinigen und einen andern Modus des Absatzes erzwingen würde, oder kapitalkräftigere Unternehmer beim Aufkauf höhere Preise als die heutigen zahlen und den Handel en gros in ausgedehnterem Maße betreiben.

Vorläufig weist die Natur der Sache auf den gegenwärtig gegebenen Weg hin, daß der Hausierer den Handelsverkehr mit diesem Artikel in den großen Absatzgebieten, die ihm der im Vergleiche noch verhältnismäßig geringe stehende Handelsbetrieb offen läßt, pflegt, daß er die Gegenden mit den Produkten versorgt, deren jene entbehren. Solange noch keine Überproduktion in diesem Zweige der Landwirtschaft eingetreten sein wird, und dies wird noch lange nicht der Fall sein, solange wird das Hausiergewerbe mit Meerrettig aus Baiersdorf und Umgegend weiter blühen; solange wird der Aufschwung fortdauern, den es heute genommen hat.

Zudem läßt sich nicht behaupten, daß das Publikum dieser Art von Handelsverkehr in unserem Falle direkt unsympathisch gegenübersteht; man hört im allgemeinen keine Klagen über Übervorteilung vonseiten der Hausierer. Dies mag seinen Grund mit in der Konkurrenz haben, welche die Hausierer, die dieselbe Gegend aufsuchen, sich immerhin gegenseitig machen, während es sich andrerseits nicht völlig leugnen läßt, daß der Hausierer trotz seines Vorbietens in gewissem Sinne feste Preise hat.

Wir möchten nicht versäumen, hier einfließen zu lassen, daß das Gesetz über Sonntagsruhe betr. Redaktion der Gewerbeordnung laut § 55a auch auf den Gewerbebetrieb im Umherziehen im allgemeinen zwar Anwendung findet, daß aber insonderheit damit solche Zweige des Hausierhandels betroffen werden sollen, welche das Gesetz schon durch Erfordernis eines Wandergewerbescheins als in ihrer Ausbreitung einzuschränkende bezeichnet.

Zu den Ausnahmen, welche von der unteren Verwaltungsbehörde zugelassen werden können, dürfte der Hausierbetrieb in unserem Fall, als ein solcher mit selbst gewonnenen oder aufgekauften Erzeugnissen der Landwirtschaft gehören.

Aus dem Sinne des Gesetzes also folgern wir, daß das Gesetz über Sonntagsruhe die Ausbreitung des Hausierhandels in unserem Fall eher begünstigen als hindern will.

III. Schlußbetrachtungen.

Wir haben im letzten Kapitel in völlig objektiver Weise die Thatsache festgestellt, daß der Betrieb des Hausiergewerbes mit selbst gewonnenen oder durch Aufkauf erworbenen Erzeugnissen der Meerrettiggärtnerei in Baiersdorf und Umgegend successive zugenommen hat und haben von einem gewissen Aufschwung dieses Erwerbszweiges in den letzten 5 Jahrzehnten gesprochen. Es erübrigt nun noch eine Beantwortung der Frage vom subjektiven social-politischen Standpunkt aus, ob diese Zunahme des Hausierhandels, als wünschenswert oder wenigstens als berechtigt erscheinen darf. Zu diesem Zwecke ist es nötig, das Für und Wider in Erwägung zu ziehen.

Wir beginnen mit der Konkurrenz, welche die Hausierer dem Kleinhändler bereiten. An diese mögen sich sittliche Erwägungen anschließen. Was die Konkurrenz dem Kleinhändler gegenüber betrifft, den wir in der Branche der Gärtnerei im Gemüsehändler zu erblicken haben, so müssen wir von vorn herein diesen Punkt als sehr unwesentlich und unbedeutend bezeichnen. Der Gemüsehändler, der vielleicht vom Großhändler en gros eine Anzahl Säcke oder Bündel bezogen hat, bekommt sie von diesem billiger als er selbst verkauft und kann immerhin einen gewissen Profit davon nehmen, wenn er auch zu demselben Preise wie der Hausierer umsetzt. Ihn schädigt der Hausierer höchstens dadurch, daß dieser der Bequemlichkeit der Käufer entgegenkommt, indem er diesem die Ware gleich ins Haus liefert. In den meisten Fällen aber bezieht der Gemüsehändler sogar selbst, wenigstens in den mittleren und kleineren Städten, direkt vom Hausierer, der selbst ihm, wenn er dutzendweise oder hundertweise abnimmt, billigere Preise macht, so daß er wieder Profit zu nehmen imstande ist, der ihm aber auch, was wir gerechterweise hervorheben wollen, die Transportkosten, die jener andernfalls auf sich nehmen müßte, erspart. Beim Gemüsehändler, bei dem der Warenbestand übrigens überhaupt nur zum kleinen Teil aus Meerrettig besteht, ist also die Konkurrenz, die ihm der Hausierer bereitet, als verschwindend zu bezeichnen. Klagen wird man höchstens vom Großhändler hören, der indessen seinerseits gewiß soviel Profit aus seinem Handel en gros trotz der erhöhten Transportkosten schlägt, daß sein Interesse keine besondere Berücksichtigung erfordert.

Daß der Hausierer in unserem konkreten Falle Gelegenheit hätte auf den Leichtsinn, die Unerfahrenheit oder gar Eitelkeit der Käufer zu spekulieren, wie es beim Hausierhandel mit anderen Artikeln vorkommen mag, schließt die natürliche Beschaffenheit seiner Ware aus. Wenn er auch hie und da in Gegenden, die er nicht wieder zu besuchen beabsichtigt, geringere

Qualität, mitunter sogenannten schwarzen Kreen, solchen mit Holzringen absetzt, so ist er doch im allgemeinen durch seine Gepflogenheit regelmäßig dieselben Gegenden zu frequentieren, namentlich in kleinen Ortschaften, wo er bald bekannt, abgehalten, wirklich schlechte Ware zu liefern und zu betrügen.

Einen etwaigen Verdacht, daß der Hausierhandel nur ein Vorwand zum Betteln sei, wie er ja allenfalls in anderen Zweigen des Wandergewerbes aufgefaßt werden mag, haben wir bereits in unserem Kapitel über die einschlägigen socialen Fragen als unbegründet zurückgewiesen; unsere vorangegangene Schilderung über die Art und Weise der Ausübung dieses Hausierhandels, der gewiß mit vielen Mühseligkeiten und Strapazen, schon infolge der Jahreszeit verbunden, dürfte unsere Behauptung rechtfertigen. Zudem würde eine andere Auffassung auch den Erfahrungen des Publikums über diesen Punkt sicherlich widersprechen. Von diesem Standpunkte aus können wir die für uns in Frage kommende Art des Hausierhandels nicht verdammen; wir müssen vielmehr in der Erwägung, daß es sich eben um einen Artikel handelt, der im Hinblick auf die geringe Ausdehnung des stehenden Handelsbetriebs auf einem andern Wege kaum genügenden Absatz finden würde, und daß es infolgedessen Gegenden giebt, die ohne die Hausierer in Verlegenheit über die Versorgung ihres Hausbedarfs mit diesem Produkte wären, zu dem Urteil gelangen, daß der Absatz des Meeerettigs durch Hausierer gutzuheißen ist, daß die Zunahme des Hausierhandels in diesem Zweige der Landwirtschaft, dieser ermittelte Aufschwung als wünschenswert oder wenigstens als berechtigt erscheinen darf.

Dieses Urteil glauben wir für alle die Fälle, wo es sich überhaupt um Absatz von selbstgewonnenen oder durch Aufkauf erworbenen rohen Erzeugnissen der Forst- und Landwirtschaft oder der Gärtnerei im Wege des Hausierverkehrs handelt, verallgemeinern zu dürfen.

Den gleichen Standpunkt scheint denn auch unsere moderne sociale Gesetzgebung einzunehmen. Sie stellt sich doch indirekt auf ihn, indem sie einerseits in der Novelle unserer Reichsgewerbeordnung vom 1. Juli 1883 im § 59 Absatz 1 („Eines Wandergewerbescheines bedarf nicht: 1. wer selbst gewonnene oder rohe Erzeugnisse der Land- und Forstwirtschaft, des Garten- und Obstbaues, der Geflügel- und Bienenzucht, sowie selbst gewonnene Erzeugnisse der Jagd und Fischerei feilbietet) auf die Ausstellung eines Wandergewerbescheines, der doch vielfach dazu bestimmt, das Wandergewerbe einzuschränken und oft nur unter erschwerten Umständen zu bekommen ist, in solchen Fällen ausdrücklich verzichtet. Hier genügt Legitimation des Bürgermeisters, daß die Produkte auf eigenem Grund und Boden erzeugt wurden, außerdem Heimatschein für Bayern, Paß

für's Ausland. Andererseits verharrt sie, um auf den speciellen Fall unseres Themas zurückzugreifen, in Beziehung auf diesen auf dem genannten Standpunkt, indem sie in dem neuen am 1. Januar 1897 in Kraft getretenen Gesetz betr. Abänderung der Reichsgewerbeordnung, wonach im § 56 der Gewerbeordnung (Ausschluß gewisser Warengattungen vom Feilbieten im Umherziehen) im Absatz 2 hinter Ziffer 9, 10 „Bäume aller Art, Sträucher, Schnitt-, Wurzel-, Reben, Futtermittel und Sämereien, mit Ausnahme von Gemüse- und Blumensamen" hinzugefügt werden, in der Reihe der vom Hausierbetrieb ausdrücklich ausgeschlossenen Warengattungen die Gemüse speciell nicht anführt.

13. Frammersbach und sein Hausierhandel.

Von **Eugen Keller**, Amtsrichter in Lohr.

Frammersbach gehört zu den ältesten Ansiedelungen im Lohrbachthale (der Lohrbach mündet bei Lohr in den Main). Den Namen Frammersbach von dem deutschen Personennamen „Fraomar" abzuleiten, scheint mir etwas gewagt zu sein, da die Ortschaft früher und auch heute noch im Volksmund „Flamersbach" heißt.

Frammersbach gehörte ursprünglich zu den Besitzungen der mächtigen Grafen von Rieneck, die in Lohr residierten. Nach dem Aussterben des Rieneckschen Geschlechtes 1574 fiel Frammersbach an Kur-Mainz als Lehnsherrn zurück, kam später zum Fürstentum von Aschaffenburg und mit diesem 1814 am Johannistag durch den Pariser Vertrag vom 3. Juni 1814 § 42, Art. II an die Krone Bayern.

Bei der Einverleibung war Frammersbach der Sitz eines Landgerichts (Bezirksamt und Amtsgericht nach heutigen Ger.-Org.), welches jedoch am 22. November 1823 aufgelöst und mit dem Landgericht Lohr vereinigt wurde.

Frammersbach ist heute ein Marktflecken mit ca. 1870 Einwohnern, Post-, Telegraphen- und Gendarmeriestation, Postomnibusverkehr mit Partenstein (Station der Strecke Würzburg-Aschaffenburg) und gehört zum Amtsgericht und Bezirksamt Lohr, Regierungsbezirk Unterfranken.

Von Frammersbach führt die Straße über Flörsbach nach Orb und mündet hier in die große Staatsstraße Orb-Gelnhausen bezw. Hanau-Gemünden, durch deren Bau die geschichtlich merkwürdige und im Mittelalter berühmte „Birkenhainer Straße, die früher eine direkte Verbindung zwischen Hanau und Gemünden vermittelte, indem sie fast in gerader Linie den nördlichen Spessart durchschnitt, außer Verkehr gesetzt wurde. Die Einwohner von Frammersbach waren von jeher als Kleinhändler und geschickte Fuhrleute, als welche sie sogar Henne am Rhyn in seiner Kulturgeschichte des deutschen Volks erwähnt, im In- und Auslande bekannt.

Bis auf den heutigen Tag erfreut sich das Hausiergewerbe der Frammersbacher einer gewissen Berühmtheit und es soll im nachfolgenden versucht werden eine kleine Schilderung desselben nach seinem heutigen Stande zu entwerfen.

I. In socialer Beziehung.

In Frammersbach sind 80 Hausierer ansässig, von welchen 59 Schreibwarenhändler und 19 Alteisensammler sind, einer mit Regenschirmen und Stöcken, eine mit Wolle und Weißwaren handeln. Die letztere ist die einzige Person weiblichen Geschlechts. Nur 10 Hausierer sind ledigen Standes, eine Person verwitwet, die übrigen sämtlich verheiratet.

Alle sind katholischer Religion; ihre Mutter- und Umgangssprache ist die „deutsche".

Mit körperlichen Gebrechen war, einige Fälle von Rupturen ausgenommen, niemand behaftet. Nach ihrem Alter gruppieren sich die Hausierer wie folgt. Es standen im Alter

von 17—19 Jahren	1	
„ 20—29 „	16	(darunter 1 weibl.)
„ 30—39 „	16	
„ 40—49 „	18	
„ 50—59 „	17	
„ 60—69 „	12	

Es ergiebt sich hieraus, daß keine einzige Altersklasse besonders stark überwiegt. Vor dem 20. Jahre scheint das Hausieren eine Ausnahme zu sein und über die sechsziger Jahre hinaus verlieren sich begreiflicher Weise Lust und Fähigkeit zu derartig anstrengendem Betrieb. Der älteste Hausierer des Ortes ist 68 Jahre alt.

Sämtliche verheirateten Hausierer, mit Ausnahme von dreien, besitzen Vieh-, Haus- und Grundvermögen, der Grundbesitz ist jedoch gering, beträgt durchschnittlich 1—3 ha und steigt nur bei dem Vermögendsten bis zu 5 ha. Ebenso ist der Viehstand kein bedeutender, er hält sich zwischen 2—5 Stück Rindvieh. Immerhin ist der Viehbesitz im Verhältnis zum erzeugten Futter noch zu groß. Allein wegen des schwierigen Feldbaues sind die Grundbesitzer genötigt mehr Vieh zu halten (Zugvieh) als eigentlich mit Rücksicht auf die Größe des Grundbesitzes und namentlich auf erzeugtes Futter ratsam wäre.

Der Grundbesitz ist übrigens sehr parzelliert, die Flurordnung enthält 17 824 Plannummern, von welchen 9750, wohl die kleinsten und geringwertigsten, mit Hypotheken nicht belastet sind.

Die ledigen Hausierer besitzen kein eigenes Vermögen mit Ausnahme eines einzigen.

Von den ledigen hat der eine Mutter und Bruder, ein dritter seine kranke Schwester zu unterstützen.

Die Verheirateten wiederum erfreuen sich zum Teil eines nicht ganz geringen Kinderreichtums. Es hatten nämlich

keine Kinder	8	Hausierer
1 Kind	9	„
2 Kinder	11	„
3 „	14	„
4 „	9	„
5 „	7	„
6 „	7	„
7 „	3	„
9 „	1	„
10 „	1	„

Im Durchschnitt wären allerdings auf diese Weise wenig über drei Kinder pro Familie; aber es ist doch in Betracht zu ziehen, daß weitaus die größere Hälfte aller mehr als drei ihr Eigen nennt. Augenblicklich gestaltet sich die Sachlage für die kinderreichen Familien insofern günstiger als einige bereits erwachsen sind, und für sich selbst sorgen können. Indes verbleiben immer noch 46 Hausierer, die 1—7 erwerbsunfähige Kinder zu unterhalten haben.

Die Bewirtschaftung des Grundbesitzes bleibt den zurückgebliebenen Familienangehörigen, den Frauen und Kindern überlassen. In einem Falle betreiben diese auch noch Landkrämerei. Außerdem treiben 4 Hausierer noch Holzhandel, 4 sind auch Holzmacher, 2 besitzen Gastwirtschaften, 2 sind Wagner, 1 Hausmetzger, 1 Weißbäcker und 1 Teilhaber an einer Senffabrik.

Die Zeit, welche die einzelnen Gewerbetreibenden jährlich auf den Hausierhandel verwenden, ist sehr verschieden. Während einige derselben fast während des ganzen Jahres auf der Reise und nur in der Heu- und Grummeternte, sowie zur Weihnachtszeit zu Hause sind, gehen andere, namentlich solche mit besserer und fester Kundschaft nur wenige Monate fort, wieder andere, namentlich solche, welche nach Norddeutschland, Österreich, in die Schweiz ꝛc. gehen, unternehmen jährlich 2 oder 3 größere Touren, welche dann immer 3 und mehr Monate dauern.

März, April, Mai, Juni, September, Oktober und November

sind die Monate in welchen weitaus der größte Teil der Händler hausieren geht.

Es dürfte bei den Hausierhändlern Frammersbachs gänzlich ausgeschlossen sein, daß der Hausierhandel nur Vorwand für das Betteln ist.

II. In wirtschaftlicher Beziehung.

a. Der Handel mit Schreibwaren.

Auf den Hausierhandel hat geführt, daß die Einwohner ihren Unterhalt nicht aus dem Betriebe der Landwirtschaft zu ziehen vermögen. Der Grundbesitz ist zu klein, stark parzelliert, der Boden zu arm und steril, (roter Buntsandstein), die Bebauung desselben an den steilen Bergabhängen äußerst mühevoll. Nur wenige der Meistbegüterten erzielen das nötige Getreide für das Jahresbrot. Von der Veräußerung der Feldfrüchte ist keine Rede, einige Centner Kartoffel abgesehen. Fabriken bestehen nicht, erst in ganz jüngster Zeit sind 2 Senffabriken entstanden. Die Leute waren deshalb von jeher darauf angewiesen, sich auswärts einen Erwerb zu suchen. Einem Teil derselben gab die Waldarbeit kärglichen Verdienst, ein anderer Teil suchte seinen Unterhalt als Daubholzmacher und ein dritter Teil durchzog ganz Deutschland mit schweren Frachtwagen. Diesem Erwerbszweig machten die Eisenbahnen ein Ende, aber einmal an das Wanderleben gewöhnt, konnten sich diese Leute nicht zu einem seßhaften Geschäft entschließen, sie fingen an hausieren zu gehen.

Die im Hausierhandel verschleißten Waren werden größtenteils von Grossisten (München, Nürnberg, Stuttgart, Köln, Wien ꝛc.), selten direkt aus Fabriken bezogen. Vielfach war früher die Meinung verbreitet, daß in Frammersbach oder doch in der Nähe bedeutende Papierfabriken bestehen müßten, deren Erzeugnisse von den Hausierern umgesetzt werden und wahrscheinlich besteht dieser Glaube noch an manchen Orten, da die Händler sich nicht veranlaßt sehen, diesen Irrtum aus der Welt zu schaffen.

Der Warenbezug selbst erfolgt auf Kredit und zu Preisen, welche dem Verkäufer je nach Art und Qualität der Waren einen Gewinn von 30 bis 50 Prozent sichern. Der Kredit aber war und ist der Ruin mancher Händler, namentlich der geringeren, welche von Ort zu Ort, von Haus zu Haus die bezogenen Waren zu veräußern suchen.

Die Waren werden bezogen, verkauft, der Ertrag auf der Reise oder in der Familie verbraucht, der Lieferant nicht befriedigt. Letzterer sieht sich schließlich zu Zwangsmaßregeln gezwungen, der geringe Besitz wird verpfändet, zum Teil veräußert und die Leute verarmen vollständig. Schon

mancher ehemals flotte Hausierer war später gezwungen, private und öffentliche Unterstützung in Anspruch zu nehmen.

Feste Vertragsverhältnisse zwischen Lieferanten und Hausierern bestehen nicht.

Die Menge der jedes Mal bezogenen Waren läßt sich nicht genau feststellen. Die Reisenden der Fabrikanten und Großhändler kommen jährlich 3—4 Mal (Ostern, Johanni, August und Weihnachten), kassieren ihre Außenstände ein und nehmen neue Bestellungen auf; der jedesmalige Bezug richtet sich nach dem Umsatz des Hausierers.

Vielfach führen die Hausierer gar keine Waren zum Verkauf, sondern nur Muster mit sich, und lassen die gemachten Bestellungen direkt von ihrem Lieferanten ausführen; vergebens fragt man bei so manchem Hausierer von Frammersbach nach einem Buch Schreibpapier, Schreibutensilien &c.

Der Hausierhandel geschieht durchweg auf eigene Rechnung.

Der Hausierer von Frammersbach betreibt sein Gewerbe durchschnittlich allein, nur in einzelnen Fällen wird er von einem Sohn oder Bruder begleitet, der ihm die Waren tragen und verschleißen hilft und so in das Geschäft eingeführt wird. Festen Lohn oder Tantièmen erhalten diese Gehilfen nicht, sondern je nach den Verhältnissen Sonntag ein geringeres oder reichlicheres Taschengeld.

Nur wenige Hausierer (einschließlich des Schirmhändlers sind es deren noch 3) besitzen Wagen und Gespann, um damit ihren Bezirk zu bereisen und die Waren ihren Kunden zuzuführen. Die meisten verfrachten ihre Waren mit der Bahn, um solche dann von den Stationen aus auf besonderen Traggestellen (Kraxen oder in kleinen Koffern) von Ort zu Ort, oder von Haus zu Haus zu tragen.

Die Lasten, die auf diese Weise geschleppt werden, sind oft ganz bedeutend und schon mancher Hausierer hat sich durch die überanstrengende Arbeit einen frühen Tod zugezogen.

Die Dauer des Aufenthaltes bemißt sich nach der Größe des besuchten Ortes. Während das Geschäft an kleinen Orten vielleicht in einer Stunde abgemacht ist, dauert der Aufenthalt in größeren Städten 10—14 Tage und noch länger. Die Kosten des Aufenthaltes sind individuell verschieden. Der Bescheidene und Sparsame kommt oft schon mit 2 Mk. täglich aus, während andere 3 und 4 Mk. brauchen. Im ganzen sind die Kosten des Aufenthaltes gering, weil der Hausierer auf der Reise durchschnittlich ein sparsames Leben führt. Die Hausierer, welche ihre Geschäfte in Norddeutschland betreiben, sprechen zwar gerne von den Hotels, in denen sie gewohnt, wenngleich man weiß, daß sie nur in Gasthöfen bescheidenen

Ranges verkehren. Ausnahmen ergeben sich bei Hausierern, welche zugleich Cigarren verkaufen, weil diese genötigt sind, bei ihren Kunden entsprechende Zechen zu machen.

Der Verkauf geringer Quantitäten an Private erfolgt gegen Barzahlung. Größere Lieferungen an stehende Geschäfte, Kontore, Gerichte, Rechtsanwalts- und Notariatskanzleien erfolgen auf Rechnung.

Ein Tauschhandel findet nicht mehr statt.

Die Preise sind nach Umständen und Qualität der Waren verschieden. Bei reellem Verkauf ergiebt sich immerhin, wie schon bemerkt, ein Gewinn von 30—50 Prozent. Manchmal wird auch die Leichtgläubigkeit und Unkenntnis des Publikums ausgenützt, um bedeutend höheren Gewinn zu erzielen und für die Ware das Doppelte ihres wahren Wertes oder noch mehr gefordert; häufig wird auch das gekaufte Quantum gar nicht geliefert, indem sich der Hausierer darauf verläßt, daß der Käufer das Groß Stahlfedern oder das Buch Papier nicht nachzählt.

Welchen Gewinn der Hausierhandel bringt ist bereits dargelegt. Ziffernmäßige Angaben über denselben lassen sich nicht machen, weil er bei den verschiedenen Händlern sehr differiert, und deren Äußerungen in dieser Beziehung nicht immer vollen Glauben verdienen. Wenn das Hausiergewerbe schon manchem den wirtschaftlichen Ruin brachte, so sichern sich andere thätige, umsichtige und sparsame Leute auch bei kleinerem Betrieb dadurch ihren Unterhalt und bringen es zu einem bescheidenen, nach den hiesigen Verhältnissen selbst zu einem namhaften Vermögen. — Die von einem zum anderen Jahr erübrigten Hunderte von Mark ermöglichen den Ankauf liegender Gründe, die Ausführung von Bauarbeiten und die Ausleihung kleiner Kapitalien. In einzelnen Fällen beziffert sich der Reingewinn auf 1000 Mk. und noch höher. Einige Hausierer haben es zu einem solchen Wohlstande gebracht, daß ihr Vermögen auf 80 000—100 000 Mk. geschätzt wird.

Die Händler haben meistens ihre bestimmten Absatzgebiete und Orte, welche sie regelmäßig besuchen. Solches geschieht in der Regel zweimal im Jahr, im Frühjahr und Herbst, bezw. im Sommer und Winter.

Mitunter geht der kleinere Händler auch einem anderen in den „Gau“, tritt seine Reise etwas früher an als sein Kollege, um erst dessen Gegend abzuklopfen. Vom gesamten Deutschen Reich werden nur Elsaß-Lothringen, Rheinpreußen und Westfalen von den Schreibwarenhändlern nicht besucht; auch die übrigen preußischen Provinzen werden nicht gerne bereist. Der Hauptverkehr findet in Mittel- und Süddeutschland statt. Außerdem erstreckt sich ihr Absatzgebiet noch auf die Schweiz, Tirol, Vorarlberg, Österreich

und einen Teil Ungarns. Eigentlich kommt der Frammersbacher Hausierer überall hin. Der Volkswitz sagt: Ein Frammersbacher kam dorthin, wo die Welt mit Brettern zugenagelt ist, er steigt die Wand hinauf, um zu sehen, was drüben los ist, und sieht — einen Frammersbacher Händler bereits dorten sitzen.

Am besten lohnt sich das Gewerbe, wie der Erfolg zeigt, in der Schweiz, dann in Thüringen, Braunschweig und Mecklenburg, weil dort die Konkurrenz sich weniger geltend macht als an anderen Orten.

Der Verkauf geschieht an alle Klassen der Bevölkerung. Der kleinere Händler geht von Haus zu Haus, verkauft Kleinigkeiten an Private, Lehrer, Geistliche, Gemeindevorstände. Leute mit besseren Geschäften, versorgen die verschiedenen Ämter, Amtsgerichte, Bezirksämter, Forstämter, Notare und Rechtsanwälte u. s. w. Noch vor 20 Jahren lag die Lieferung für das gesamte bayerische Militär in den Händen eines einzigen Händlers. Der Absatz der Waren erleidet nur in den Gerichts- und Schulferien einigen Eintrag. Es sind deshalb auch die Zeiten nach denselben, die Monate September und Oktober für den Hausierer die besten. Sonst sind die Jahreszeiten ohne Einfluß auf das Geschäft.

In allen Städtchen und größeren Dörfern halten stehende Geschäfte, wie Kaufleute, Buchbinder u. s. w. dieselben Waren feil, wie sie vom Hausierer angeboten werden. An größeren Plätzen finden sich nicht selten bedeutende Geschäfte solcher Art. Wenn auch der Hausierer durch dieselben einige Einbuße erleidet, so vermochten sie doch den Hausierhandel nicht zu untergraben.

Man kennt den Händler, der kommt und um Auftrag bittet, schon lange, manchmal hat man vielleicht schon mit seinem Vater in Geschäftsverbindung gestanden. Er läßt sich nicht abweisen, die Bestellung wird gemacht, die Ware wird geliefert. Es ist dies auch bequemer, als stehende Geschäfte aufzusuchen oder sich erst Muster schicken zu lassen.

Und wer hätte nicht schon einem Hausierer dies oder jenes abgekauft, bloß um den Quälgeist fortzubringen?

Im übrigen vermögen Hausierer mit großem Absatz vielfach billiger zu liefern als Konkurrenten mit stehenden Geschäften, weil erstere nicht Betriebskapitalien, hohe Laden- oder Wohnungsmiete ꝛc. in Betracht zu ziehen haben.

Konkurrenz machen den Hausierern auch die Reisenden ihrer Lieferanten, der Großhändler, und werden hierüber mannigfache Klagen laut.

Der Hausierhandel hat seit 30, hauptsächlich seit 20 Jahren eine bedeutende Abnahme erlitten.

Die Zahl der Händler ist ca. 1,3 % weniger geworden und auch der Ertrag des Gewerbes dürfte sich in gleichem Maße gemindert haben.

Das Gesetz über die Sonntagsruhe ist von keinem Einfluß auf das Gewerbe des Hausierers; an Sonntagen sind die meisten Bureaus geschlossen, und der Hausierer geniert sich von jeher mit seinem Pack am Sonntag herumzulaufen, es hat von jeher eine Sonntagruhe für ihn gegeben.

Wie bereits oben angedeutet, kommen häufig Übervorteilungen des Käufers durch den Hausierer in der angedeuteten Weise vor, allein man macht sich wenig daraus, da ja die verhausierte Ware, Papier und Stahlfedern, immer in größeren Quantitäten gekauft werden, so daß es dem Käufer auf einige Bogen oder Federn mehr oder weniger nicht ankommt, zudem der Kaufpreis ein ziemlich niedriger ist.

Im übrigen schlägt der Frammersbacher immer vor, läßt dann aber mit sich handeln, sodaß man oft um die Hälfte oder ein Drittel die Ware bekommt. Er entschuldigt sich damit, daß er sagt: „Nur um etwas zu verkaufen, sonst war ich umsonst da!“

Den Ruf besonderer Unreellität genießt die Mehrzahl der Händler nicht, doch ist es immer gut, wenn man ihnen auf die Finger sieht; namentlich für Oblaten und Siegellack lassen sie sich gut bezahlen und manchem hängen sie das Groß Schreibfedern sogar für 3 Mk. auf.

b. Die Alteisensammler.

Die Alteisensammler bereisen vorzugsweise Süddeutschland, ohne sich dabei an bestimmte Striche oder Orte zu halten, wie solches bei den Schreibmaterialienhändlern der Fall ist. Sie machen ihr Geschäft dort, wo sich eben Gelegenheit dazu bietet, aber immer in der Nähe von Eisenbahnlinien, weil sonst der Transport der Ware zur Bahnstation oder pro Achse zur Eisenschmelze zuviel kosten und den Gewinn beeinträchtigen oder gar in Frage stellen würde.

Der Alteisensammler geht bei Ausübung seines Geschäftes von Haus zu Haus und fragt, ob Alteisen zu haben bezw. zu verkaufen sei. In früherer Zeit hörte man sie in singendem Tone reden:

Alteisen, Holla!
Sücht mal e büsche
Oberm Brett, unterm Brett
Gebt gleich e Pündche.
(Giebt gleich ein Pfündchen.)

Die Verkäufer tragen nun ihre Ware an eine Sammelstelle im Dorfe oder im Städtchen oder der Hausierer holt es bei größeren Quantitäten mit seinem Fuhrwerk ab.

Der Alteisenhändler verkehrt hauptsächlich mit der bäuerlichen Bevölkerung und verlegt seine Reisen deshalb immer in die Zeiten, in welchen landwirtschaftliche Arbeiten nicht drängen, in den Herbst, Winter und in das beginnende Frühjähr. Vorsichtige Sammler pflegen vor Antritt der Reise erst Erhebungen, welche Preise von den Hütten und Hammerwerken gezahlt werden. Sie selbst geben für den Centner 1 Mk. oder weniger, während sie vom Hammerwerksbesitzer 2,30—2,50 Mk. bezahlt erhalten, wozu allerdings für den Händler die Frachtauslagen für Mietfuhrwerk und Eisenbahn kommen, die er selbst zu tragen hat. Je rascher der Sammler seine Wagenladung zusammenbringt, desto größer ist natürlich sein Gewinn. Vermag dieser täglich fünfzehn oder mehr Centner einzukaufen, so ist sein Gewinn nicht schlecht.

Die Absatzorte des Sammlers liegen hauptsächlich in Bayern (Schweinfurt, Rohr, Nürnberg, Maxhütte, Oberpfalz), doch gehen auch Wagenladungen nach Westfalen.

Auch in diesem Gewerbe macht sich die Konkurrenz geltend und schmälert den Gewinn. Der Sammler fühlt sie weniger in seinen Kollegen aus Frammersbach als in den Sammelstellen, welche in neuerer Zeit an vielen größeren Orten, namentlich an solchen mit Eisenbahnstationen entstehen.

Immerhin bringt dem Alteisensammler eine Geschäftsreise von etwa drei Wochen einen Reingewinn von 200—250 Mk.

c. Die Borstenhändler von Kempfenbrunn.

Eine gute Stunde von Frammersbach (6 klm) entfernt, schon auf preußischem Gebiete, liegt das Dorf Kempfenbrunn, dessen Bewohner vielfach Borstenhandel treiben. Wenn es auch nicht gelang über sie viel in Erfahrung zu bringen, so mag doch im Zusammenhange wenigstens ihrer gedacht werden. Bei einer Einwohnerschaft von 300 Köpfen haben sich 30—40 Personen ausschließlich Männer, auf das Einsammeln der Borsten geworfen.

Mit großen Ledertaschen an der Seite durchwandern Männer und Jünglinge das südliche Deutschland, um die Borsten einzukaufen. Der Hauptverkehr findet zwischen den Hausierern und Metzgern statt. Das unscheinbare Handelsobjekt hat einen ganz bedeutenden Wert und dem ruhigen, bescheidenen Hausierer sieht man es nicht an, daß er in seiner gefüllten Tasche oft einen Wert von mehreren Hundert Mark nach Hause trägt. Um das Material wieder mit Vorteil absetzen zu können, muß es sortiert werden. Diese Arbeit fällt den weiblichen Familienmitgliedern zu.

Früher fand der Verkauf von gesammelter Ware an die Fabriken durch Zwischenhändler statt, heute setzen sich die Hausierer mit ihren Abnehmern

in direkte Verbindung, wodurch sie sich den Verdienst des Zwischenhändlers sichern, welch' letzterer früher den Centner um 30—50 Mk. teurer an den Fabrikanten verkaufte, als er ihn vom Händler eingekauft hatte. Ein fleißiger Hausierer trägt während der Saison 2—$2^1/_2$ Centner Borsten zusammen. Dieser zahlt für das Pfund Borsten 4—5 Mk., für Haare ungefähr 40 Pf. Kleinere Quantitäten werden ungewogen aufgekauft. Die Preise im Verkauf sind je nach der Qualität der Ware (5—6 Sorten) verschieden. Für diese ist die Stärke der Borsten sowie deren Farbe maßgebend. Am besten wird die reine weiße Ware bezahlt, wie sie das gewöhnliche Landschwein liefert und zwar bis zu 8 und 9 Mk. pro Pfund. Geringe Sorten sind natürlich verhältnismäßig billiger und sollen die Preise überhaupt seit einigen Jahren zurückgegangen sein.

d. Schlußbemerkung.

Es mag sein, daß der Hausierhandel nicht mehr den Erfolg wie früher bringt, immerhin ist er doch noch gewinntragend. Mit zäher Anhänglichkeit treibt man das vom Vater und Großeltern ererbte Gewerbe, das Wanderblut fließt einmal in den Adern dieser Leute und so dünkt es ihnen wohl besser und einträglicher, die Zeit über, während welcher sie nicht zu Hause sein müssen, auf die Wanderschaft zu gehen, als müßig während des Winters auf der Ofenbank zu liegen. Der Frammersbacher wird daher noch lange die Welt durchziehen trotz Konkurrenz und Eisenbahn, denn seine Ausdauer ist bekannt. So lange sich zu Hause keine besseren Erwerbsquellen öffnen, wofür vorerst keine Aussichten bestehen, wird der Hausierer noch manchen Ansturm zu überwinden wissen.

---

14. Die Hausierdörfer des Bezirksamts Frankenthal (Pfalz).

Von **Karl Hrch. Klein**, Lehrer in Altleiningen.

---

1. Das Bezirksamt Frankenthal.

Das Bezirksamt Frankenthal zerfällt nach seiner Beschaffenheit in zwei Teile: in einen gebirgigen und einen ebenen. Der ebene Teil liegt in dem Teil der oberrheinischen Tiefebene, welcher den Namen Vorderpfalz führt; er umfaßt 37 Gemeinden von den 45 des Bezirksamts. Diese Teilung macht sich bemerkbar bei den Besitz- und den Kreditverhältnissen, aber auch bei der Lebensweise der Bewohner.

Während in der Vorderpfalz der Kanton Frankenthal vollständig liegt, also weniger in Betracht kommt, ist die angedeutete Scheidung im Kanton Grünstadt vorhanden, der 28 Dörfer umfaßt. Der ebene Teil dieses Bezirks hat ausgezeichnete Verkehrsverhältnisse, denn es führen Eisenbahnen nach Worms, Mannheim, Neustadt a. Hardt. Der gebirgige Teil hat schlechte Straßen und erst seit 1895 eine Eisenbahn bis zum Orte Hettenleidelheim, so daß die übrigen Gemeinden noch eine Entfernung von ca. 5—7 km zurückzulegen haben. Nach seiner Bodenbeschaffenheit richten sich auch die Besitzverhältnisse. Im ebenen Teil sind einzelne Großgrundbesitzer da, welche zum gedeihlichen Betrieb der Landwirtschaft von großem Vorteile sind, indem sie in der Lage sind, kostspieligere Versuche anzustellen, neue Maschinen und Geräte einzuführen und den Fortschritt auf allen Gebieten zu vermitteln. Sie treten denn auch in socialpolitischer Beziehung ein für alle Interessen des Grundbesitzes. Einen großen Teil bildet der Mittelbesitz, ja er umfaßt den gesamten Bauernstand. In dem gebirgigen Teil sind nur 8 Dörfer vorhanden mit Kleinbesitz; dieser ist deshalb auch auf anderen Erwerb angewiesen. Während in der Vorderpfalz die Landwirte direkt ihre Erzeugnisse an Grossisten abgeben, mit Großmüllereien und Fabriken in Verbindung

stehen, die Börsen von Mannheim und Worms besuchen, sich zu Konsumvereinen zusammengeschlossen haben, um ihre verschiedenen Bedürfnisse direkt von Produzenten zu beziehen, ihre Weine auf Lager legen, um damit zu spekulieren, ist in den vom Verkehr abgelegenen Orten Tiefenthal, Wattenheim, Hettenleidelheim, Carlsberg, Hertlingshausen und Altleiningen das Zwischenhandelsystem noch völlig im Schwunge. Was die Bewohner dieser Orte nicht selbst konsumieren, wird von den Maklern aufgekauft, und liefern diese auch künstliche Dünger ꝛc. Der Hauptgewinn entgeht also diesen Leuten.

Die Bewohner des ebenen Teiles haben sich von diesen Zwischenhändlern unabhängig gemacht, indem sie ihre Gelder anlegten und nach Bedarf holten in den mit großem Umsatze arbeitenden Vorschußvereinen Grünstadt und Frankenthal. Seit 3 Jahren finden wir schon in 10 vorderpfälzischen Orten, gegenwärtig sind es mehr, Spar- und Darlehnskassen, die den Personalkredit befriedigen.

Von diesen Einrichtungen konnten die vorgenannten Gemeinden in der Gebirgsgegend keinen Gebrauch machen, weil sie abseits des Verkehrs lagen. Ihre Ersparnisse trugen sie vielleicht auf die Distriktssparkasse, ein Kredit wurde ihnen aber kaum eingeräumt. Zwischenhändler besorgten und besorgen noch heute die Gelder. Erst seit 1 Jahr bestehen in Altleiningen und Wattenheim Spar- und Darlehnskassen.

Wie bereits angedeutet, sind alle Verhältnisse verschieden zwischen den Bewohnern der Ebene und der Gebirgsgegend. Wo die Ebene in das Hügelland übergeht, befinden sich schon Rebenhügel. Kommt man aber auf die Höhe, so verändert sich das Landschaftsbild vollständig. Eine ganz fremde Vegetation umgiebt uns. Wir finden hier nicht mehr die Milde, Freundlichkeit und Fruchtbarkeit der vordern Pfalz; statt der Weinreben nur wilde Brombeerhecken, statt der Kirschbaumwälder bei Kirchheim und Dackenheim und der Kastanienwälder bei Bobenheim nur spärlichen Kiefernwald; statt des üppigen Fruchtfeldes nur kahle Felsenhänge, denen man mit äußerster Mühe im Sande die genügsame Kartoffel und spitzen Roggen abgewinnt.

Da blüht keine Mandel, kein Pfirsich mehr auf den Höhen, wie zwischen Grünstadt und Frankenthal; nur noch der Holunderbaum und Schlehdorn nicken mit weißen Blüten von den Felsen.

Still geht es auch hier zu; ernster erscheinen die eingesessenen Bewohner; wenig Leute trifft man auf den Feldern. Die übrigen Bewohner verraten uns in ihrer Kleidung die Art ihrer Beschäftigung. Da sieht man bei Neuleiningen und Battenberg die Leute, die mit gelber Farbe beschmutzte Kleidung tragen. Sie arbeiten in der Farbfabrik zu Kleinkarlbach oder in der

Steingutfabrik Neuleiningen. Freilich haben die meisten Chancen, dort arbeiten zu können, die Bewohner von Sausenheim, Neuleiningen und Kleinkarlbach; nur wenige von dem etwa 4—6 km entfernten Carlsberg-Thal und Altleiningen finden noch Beschäftigung. Bei Altleiningen sieht man die Spuren ihrer Thätigkeit an Händen, im Gesicht und an der Kleidung tragend etwa 40 Arbeiter, welche im Drahtzug, der Stiftenfabrik und Kettenschmiede arbeiten. In Hettenleidelheim findet man wieder Leute mit Erde beschmutzter Kleidung; sie arbeiten in den Thongruben von Hettenleidelheim. Einige Bewohner von Tiefenthal und Hertlingshausen arbeiten in Steinbrüchen. Eine andere Art der Beschäftigung ist hier nicht zu finden. Sollte man aber glauben, daß sich die Leute in dieser Gebirgsgegend unglücklich fühlen bei ihren Entbehrungen, so würde man sich sehr irren.

Betrachtet man dagegen die Bewohner der Vorderpfalz. Welch' ein Unterschied! Diesem rührigen Volke merkt man die Anstrengungen nicht an, sein Frohsinn scheint ihm die schwerste Arbeit zum Spiel zu machen. Da hört man meistens nur fröhliches Gespräch und Gelächter, Scherz und Neckerei und Funken körnigen Witzes. Die Bewohner sind gastlich, lebendig, feurig wie der Wein, welcher hier wächst.

Ganz anders sieht es aus mit den Bewohnern der Orte, welche aus Mangel an Arbeitsgelegenheit zum größten Teil den Hausierhandel betreiben: Hettenleidelheim, Tiefenthal, Carlsberg, Altleiningen, Hertlingshausen, Wattenheim. Die Hausierer in diesen Gemeinden haben viel Gemeinsames. Mangel an Verdienst und schlechte Bodenverhältnisse treiben sie dem Hausierhandel zu. Vor dem Herbste, nachdem die Kirchweih vorüber ist, verläßt der Hausierer seine Heimat und kehrt erst an Weihnachten und an Ostern jedesmal auf einige Tage dann endlich Mitte Mai dahin zurück.

Einige Händler haben sich die Gegenden ausgesucht, woselbst der Hausierhandel besonders lohnend ist, es sind dies entweder gebirgige Gegenden mit einzeln stehenden Höfen, abseits des Verkehrs und entfernt von größeren Städten oder Fabrikstädte und Gegenden, in denen Fabriken sich befinden. Dort werden gute Geschäfte gemacht, oft ein Gewinn von 50 Prozent wird erzielt. Sie setzen oft Waren in der Höhe von 5000 Mk. pro 7 Monate um. Die Waren werden von Reisenden, von Grossisten und Fabrikanten, die sich in der Zeit von Juni bis August in der Gegend aufhalten, bestellt. Einer zahlt denselben Preis wie die andern, weil die Händler darin alle einig sind. Die Waren werden bestellt zahlbar gegen drei Monat Ziel mit 2 Prozent Rabatt, oft auch gegen bar mit 8—15 Prozent, d. h. der Händler darf nicht sogleich beim Einkauf der Ware diese Prozente

in Abzug bringen, sondern diese Summe verbleibt dem Grossisten bis zum vollen Verschleiß der Waren; alsdann gilt der Betrag als Anzahlung für die neubestellte Ware oder darf zurück erhoben werden.

Haben die alten Händler die Gegenden, in welchen gewinnbringend hausiert werden kann, aufgesucht, dann kommen die Gehilfen dorthin, und besuchen diese später als selbständige Hausierer auch diese Gegenden. Manche Gegenden gehen gleichsam als Vermächtnis vom Vater auf den Sohn über. Der Reinverdienst beträgt durchschnittlich 6—800 Mk., die täglichen Spesen etwa 3 Mk.

Sind auch in jeder Gemeinde einige Schwindler unter den Hausierern zu treffen, so ist doch die größte Mehrzahl ehrlich, solid, charaktervoll, bestrebt sich etwas zu verdienen, um im Alter, das sich bei vielen durch das Reiseleben, durch mangelhafte Kost, schlechte Wohnungen, Lastetragen — oft bis 75 kg als Kraxel mehrere Stunden weit — frühe bemerkbar macht mit seinen Begleitern, als da sind: gebeugter Rücken, Lungenschwindsucht, Zuckerruhr, Rheumatismus — sage ich, um im Alter etwas zu haben.

Kehrt der Hausierer im Mai zurück, dann will er zeigen, daß er etwas verdient hat. Meistens läßt er sich, wenn er auch vielleicht noch einen Tag vorher seinen Pack mühsam zur Bahn schleppte, von der letzten Station, hier Grünstadt, per Chaise nach Hause fahren. Täglich geht er in sehr guter Kleidung, Sonntagsstaat spazieren, wie überhaupt der größte Teil des Tages zwischen Spaziergang und Wirtshausbesuch geteilt wird. Arbeiten will er nicht, Ruhe hat er aber auch keine. Was sollte er auch arbeiten? Er besitzt höchstens 50 qm Feld, das die Mühe, welche darauf verwendet wird, kaum rentiert; daraus resultiert, daß auch kein Vieh gehalten wird. Würde man nun glauben, daß der Händler nun sinnlos sein Geld vergeudet, so irrt man sich.

Freilich ist zwischen den Händlern der einzelnen Ortschaften großer Unterschied vorhanden. In Tiefenthal sieht man keine männlichen Personen über 40 Jahren mehr den Hausierhandel betreiben. Die Leute sind fleißig, sparsam, verdienen viel Geld, weil sie nur einen Artikel, Taschentücher verschleißen, und kaufen sich für ihr Geld die besten Äcker und schönen Häuser. Ähnlich ist es in Hettenleidelheim und Wattenheim. In diesen beiden Gemeinden streben viele Händler dahin, sich in Großstädten stehende Geschäfte zu gründen, meistens sind es Bazare. Eigentlich sollte Hettenleidelheim keine Hausierer haben, da dortselbst die Bodenverhältnisse besser sind, auch in den Thongruben immer Verdienst gefunden wird.

Unter allen Hausierern machen die von Wattenheim eine Ausnahme durch ihr stolzes Benehmen. Sie verkehren kaum mit den Händlern der

andern Gemeinden. Daß sie viel Geld verdienen, dasselbe auch zusammenhalten, bemerkt man besonders an den schönen Häusern.

Als Stamm der Hausierer muß man die Carlsberger ansehen. Sie betrieben zuerst den Hausierhandel, nahmen aus den Nachbargemeinden Gehilfen mit und verpflanzten dadurch den Hausierhandel in diese Gemeinden. Sie und die Bewohner von Hertlingshausen hat hauptsächlich die Not dem Hausierhandel zugeführt. Viele Bewohner in den beiden Gemeinden haben sich schönes Vermögen erworben, wohl dadurch, daß sie eine große Anzahl Gehilfen mitnahmen und Waren an andere gegen 4—10 Prozent Gewinn abgaben. Das Gehilfenmitnehmen sollte eigentlich verboten sein, höchstens Kinder mit den Eltern oder mit den nächsten Angehörigen; denn es kommen häufig Ausschreitungen vor, Betrügereien ꝛc., wenngleich nicht unsittliche Handlungen. Die jungen Leute müssen für ihren Herrn Geld verdienen, geben ihren Abnehmern die Ware unter falschen Vorspiegelungen ab, indem sie oft erklären, ihre Eltern seien tot, sie hätten ihre alten Eltern zu ernähren, hinken oft selbst, als seien sie gebrechlich, werfen oft die Waren in Pfützen, als sei ihnen ein Unglück widerfahren und dürften sie nicht zu ihrem Herrn zurückkehren wegen Schläge, zeigen oft Telegramme vor, als müßten sie als Soldaten einrücken u. s. w. Sie fordern sehr häufig mehr vor, weil sie etwas erübrigen wollen zu privaten Zwecken. Diese Leute geben dann auch später die schlechten Hausierhändler; sie untergraben den Kredit der Hausierer. Zu Hause wollen sie es ihrem Herrn gleichthun, sehr früh machen sie sich selbständig, kaufen Waren ein, können sich nicht berechnen und machen Schulden. Wenn sie sich nun verheiraten, dann machen sie Gütertrennung, indem sie der Frau ein gewisses Vermögen notariell verbriefen lassen. Bei einem Konkurs wird dieses Vermögen der Frau als erste Forderung geltend gemacht, und die Grossisten sind um ihr Geld betrogen. Glücklicherweise sind es nur etwa 30. Diese Leute bringen es nicht zu eignen Häusern, sondern wohnen in Miete. Die Hertlingshauser sind etwas besser, gleichen aber doch sehr den Carlsbergern. Sie haben nur schönere Häuser, während man in Carlsberg mehr Hütten findet.

Mangel an Verdienst, hauptsächlich aber auch Gewohnheit treibt die Bewohner von Altleiningen zum Hausieren. Sie leben durchweg sparsam, gehen nicht so häufig in die Wirtshäuser, arbeiten zu Hause auch oft im Tagelohn als Drescher und Mäher. Sie wollen sich etwas Feld erwerben, legen auch Gelder an in der Spar- und Darlehnskasse.

Von allen Hausierern kann man sagen: Sie sind redegewandt, schlagfertig und lebensfroh, dabei erfüllen sie sehr gut ihre religiösen Verpflichtungen. Es sind die Fälle thatsächlich sehr minimal, daß Händler unsittliche

Handlungen begangen haben, wie der Prozentsatz sehr gering ist von Mädchen, welche außerehelich geboren haben.

2. Die Hausierer in Carlsberg.

Will man einen Überblick gewinnen über den Stand der Hausiererei in Carlsberg, so ist unbedingt notwendig, etwas auf die Geschichte dieses Ortes einzugehen.

Die Entstehung desselben ist neuern Datums und fällt in die Mitte des vorigen Jahrhunderts. Graf Georg II. von Neuleiningen besaß in der Gegend, in welcher das Dorf liegt, Kupferbergwerke. Er und noch mehr sein Sohn Karl Ludwig von Leiningen-Westerburg ließen 1726 den früher ganz mit Wald bedeckten Berg abholzen und gaben den Boden gegen Erbpacht fremden Ansiedlern; der letztgenannte Graf Karl, nachdem der Ort genannt wurde, dehnte die Kolonie am weitesten aus, indem er den vertriebenen Lutheranern aus dem Elsaß, aus dem Bistum Speyer und aus der Kurpfalz Asylrechte gewährte und jedem Ansiedler ca. 10 Morgen Wald schenkte, den diese umrodeten; daher kommt es, daß die Wohnungen so auseinander liegen auf einer Fläche von ca. 7,6 km Länge und durchschnittlich 2,5 km Breite. Zu diesen Ansiedlern kamen in der französischen Revolution noch einige Zigeuner und Juden, welche schon Handel betrieben. Der Bergwerksbetrieb wurde bald eingestellt; der Boden ernährte die Bevölkerung nicht; der später ins Leben getretene Drahtzug beschäftigte, wie heute noch, nur ca. 30 Leute. Der größte Teil dieser Arbeiter ist aus Carlsberg bis auf eine Entfernung von 4 km. Die Steingutfabrik Neuleiningen, entstanden in den 70er Jahren, beschäftigt hauptsächlich Bewohner von Neuleiningen, Altleiningen, Kleinkarlbach und Grünstadt, da sie im Mittelpunkt dieser Gemeinden liegt, während die Bewohner von Carlsberg eine Wegstrecke von 10—12 km zurückzulegen hätten. Die Hettenleidelheimer Erdgruben, von Carlsberg 5—6 km entfernt, können die Bewohner von Hettenleidelheim nicht alle beschäftigen.

Unter solchen Verhältnissen blieb nur der Ausweg, das Geschäft der Juden aufzugreifen. Anfangs wurde das aus den Kiefernbäumen in Harzöfen gewonnene Harz verkauft, später wurde eine Zündholzfabrik in Hertlingshausen errichtet. Diese Waren wurden alsdann in der Pfalz, in der Rheinprovinz, in Rheinhessen und Baden verkauft. Einige Juden legten sich kleine Geschäfte mit Kurzwaren an, welche die Bewohner von Carlsberg zum Verschleiße brachten. Mit dem Wachsen dieser Geschäfte, die in den 40er Jahren entstanden und nun zu en gros-Geschäften sich ausgedehnt haben, wuchs auch die Hausiererei in Carlsberg. Nur vereinzelt findet man

noch in den 70er Jahren den Handel mit Streichhölzern, hauptsächlich wurden von jetzt ab Manufakturwaren verkauft. Von da ab finden wir die Carlsberger schon in allen Teilen Deutschlands, handelnd und sich Niederlassungsplätze suchend; es geht dies schon aus der Abnahme der Bevölkerungsziffer hervor. Während es 1871 eine ortsanwesende Bevölkerung von 1899 hatte, betrug dieselbe 1875 nur noch 1413 und im Jahre 1890 nur noch 1003.

Von dieser Bevölkerung treiben die Hausiererei 74 männliche verheiratete, 63 weibliche verheiratete, 61 männliche ledige, 49 weibliche ledige katholische und 69 männliche verheiratete, 56 weibliche verheiratete, 44 männliche ledige und 48 weibliche ledige protestantische Glieder der Gemeinde. Von den Ledigen stehen im Alter unter 21 Jahren 134, im Alter von 21—25 Jahren 47 und darüber noch 21. Unter den weiblich verheirateten Personen sind 11 Witwen.

Wenn auch die Hausierer sich durch den langjährigen Aufenthalt in Bayern, Württemberg, Norddeutschland die Gebräuche und Sprache der Gegend angenommen haben, so ist die Umgangssprache das vorderpfälzische Idiom. Alle aber sprechen unter sich in Geschäftsangelegenheiten eine eigene Sprache, ein verjüngtes Hebräisch mit eigenen Wortbildungen.

Der Menschenschlag ist ein durchweg kräftiger; es giebt unter den Hausierhändlern nur 3 Personen, welche mit körperlichen Gebrechen belastet sind, weshalb sie auf Grund des Art. 5 des bayer. Gesetzes über die Besteuerung des Gewerbebetriebs im Umherziehen vom 10. März 1879 Steuerermäßigung erfahren haben.

Unter den oben geschilderten Verhältnissen ist es leicht erklärlich, daß man in Carlsberg wenig vermögende Personen findet; es sind ca. 5 vorhanden, welche durch den Handel sich ein Vermögen erworben haben, das ihnen erlaubt, von den Zinsen leben zu können. Es war ihnen dies nur dadurch möglich, daß sie mehrere Gehilfen mitnahmen und Waren gegen Prozente an andere Händler abgaben.

Daß einige Händler versucht haben, durch unlautere Manipulationen sich ein Vermögen zu erwerben, geht daraus hervor, daß 21 Personen bekannt sind, welche mit ihren Ehefrauen in Gütertrennung leben.

Durchweg kann man beobachten, daß seit ausgangs der 70er Jahre mehr ein Bestreben vorhanden ist, auf reelle Weise sich etwas zu erwerben; vorher war der Schwindel sehr groß, indem Händler mit Wagenladungen Seife und Maschinenfett Deutschland und die angrenzenden Länder Österreich-Ungarn, Schweiz, Frankreich, Dänemark, Polen und Rußland durchzogen. Große Strecken mußten dabei oft an einem Tage zurückgelegt werden; denn Zeit war Geld und Rettung. Da die meisten ihrer Waren, wozu noch der

schlechte Burkin gehörte, gefälscht waren, so büßten mehrere ihr Vergehen durch mehrjährige Gefängnisstrafe. Von solchem Schwindel hört man heute wenig oder gar nichts mehr.

Wenn einigermaßen angängig, so wird eine eigene Wohnung beschafft und besitzen bereits 119 Händler eigene Häuser, wovon jedoch wieder ca. 50 nicht oder nur teilweise bezahlt sein dürften. Die Häuser sind meistens einstöckig; es haben 13 einen Wert von über 200 Mk., 16 von über 1000 Mk., die übrigen einen Durchschnittswert von etwa 500 Mk. Meistens ist bei diesen Wohnhäuschen etwa 30 ar Feld und Garten. Es ist ein Händler da, der Wald und Feld über 10 ha besitzt, 2 haben über 5 ha, 5 über 2, 7 nur 1 ha. Das Feld ist, wie oben geschildert, sehr schlecht, leichter Flugsand, der nur den Anbau von Kartoffeln und Roggen zuläßt und kaum die darauf verwendete Mühe rentiert. Es gehört zu $^{3}/_{5}$ der 2. — 8. Bonitätsklasse an, weshalb es nur geringen Wert hat. Nur diejenigen, welche über 5 und 10 ha Feld besitzen, haben solches, wovon 1 ha 800 Mk. kostet; bei den übrigen Feldern ist der Durchschnittswert von 1 ha 400 Mk.

Daraus resultiert, daß auch der Viehstand ein sehr geringer sein muß. Von den Händlern werden gehalten 42 Kühe, 2 Rinder, 27 Ziegen, 38 Schweine und 10 Pferde.

Auffallend ist die geringe Zahl der Kinder, da noch nicht 4 Kinder auf eine Familie kommen. Es mag dieses seinen Grund darin haben, wie schon verschiedene Ärzte konstatierten, daß den Kindern, weil die Mütter bald nach der Geburt wieder fort müssen, die Muttermilch mangelt, die Pflege oft auch zu wünschen übrig läßt. In 14 Haushaltungen befinden sich noch andere erwachsene Angehörigen, z. B. Vater und Mutter, verwachsene Brüder und Schwestern; in keiner Haushaltung sind jedoch mehr als 2 solcher zu ernährender Angehörigen.

Da die ortsanwesende erwachsene Bevölkerung an Zahl unbedeutend ist, die Hausierer ihre Bedürfnisse wieder zum größten Teile in den Gegenden decken, in welchen sie handeln, so sind wenige Handwerker vorhanden. Nur 3 Maurer und Tüncher unter allen Hausierern betreiben während des Sommers zu Hause das Maurer- und Tüncherhandwerk. Von den zurückbleibenden Angehörigen beschäftigen sich je 1 Person als Näherin, Schneider und Schuhflicker. Soweit die Arbeiten auf dem Felde nicht in die Zeit der Monate Mai bis September fallen, in welcher Zeit viele Händler gelegentlich der Anwesenheit in ihrer Heimat sie verrichten, werden sie auch von den zurückbleibenden Angehörigen ausgeführt; denn die Händler befinden sich auswärts von Oktober bis kommenden Mai inkl.: Es

sind nur 8 Händler in Carlsberg, welche während der Sommermonate in den Städten und Badeorten den Handel mit Kurz- und Galanteriewaren, sowie auf dem Lande mit hölzernem und irdenem Geschirr ausüben.

Mag es vor den 70er Jahren ziemlich allgemein gewesen sein, daß der Hausierhandel von den Hausierern als Vorwand zum Betteln benutzt wurde, so soll dieses nur bei einzelnen Kurzwarenhändlern heute noch vorkommen; hauptsächlich ist es der Fall bei 3 Händlern mit Streichhölzern und 4 Spenglern, welche auch mit Kuchenblechen und Sieben handeln.

Alle die Warenarten aufzuzählen, welche von den Hausierhändlern zum Verschleiße gebracht werden, würde zu weit führen. Man müßte kurz sagen: Es werden alle Waren in den Handel gebracht, welche irgendwie transport- und handelsfähig sind. Ich nehme jedoch an, daß die gangbarsten Waren aufgezählt werden sollen, welche der größte Teil der Hausierer führt. Als solche müssen bezeichnet werden: Trikotage, Buxkin, Leinwand, Halbleinen, Baumwollwaren, sogenanntes Bettzeug, Kurz- und Galanteriewaren, einiges Seidenzeug, hölzernes und irdenes Geschirr.

Weshalb gerade diese Waren durch Hausierhandel abgesetzt werden, dafür mögen zwei Ursachen gelten. Eine Hauptursache bilden die Fabriken und Engrosgeschäfte, die auf einen raschen Absatz angewiesen sind, wie z. B. die Trikotagegeschäfte von Molsheimer, Schuppert — beide in Laasphe, Müller in Dresden, Hehle in Reutlingen, Landau & Lazarus, Mann in Ulm, Regensburger, Bloch, Baum in Stuttgart, verschiedene schlesische Leinwandfabriken, Müller in Burgsteinfurt, Chemnitzer Fabrikanten, Emil Holz in Berlin, Leso in Mannheim, Morgenstern, Fränkel, Stern in Frankfurt, Mann und Löb in Frankenthal u. a. m. — Eine andere Ursache ist darin zu sehen, daß die stehenden Geschäfte an den kleineren Plätzen nicht alle Waren auf Lager haben und halten können, welche von den Hausierhändlern in Abwechselung gebracht werden.

Wie bereits angegeben, werden alle Waren von Fabrikanten und Engrosgeschäften bezogen; es kommt auch vor, daß bei Auktionen, Ausverkäufen sogenannte Ramschware im großen bezogen wird, von Ankäufen von Ausschußwaren oder Resten auf Jahrmärkten ist nichts bekannt.

Fast alle Waren werden bezogen mit 3 Monat Ziel, Netto oder Kasse 2 Prozent. Es wird gewöhnlich bis ½jähriger Kredit eingeräumt in der Höhe von 500 Mk. bis 2000 Mk. Ein Vertragsverhältnis zwischen Hausierer und Lieferant besteht nicht, wenn es auch unterselten vorkommt, daß ein Hausierer Waren von andern Lieferanten nimmt, als mit denen er immer in Geschäftsverbindung stand. Die Waren werden den Händlern meistens um geringere Preise notiert, als sie den bestehenden Geschäften eingeräumt

werden. Zur bessern Übersicht folgen von den gangbarsten Warenarten die Preise, wie ich sie bei Abschlüssen und aus Rechnungen festgestellt habe:

1. Trikotage: 1 Dutzend Unterhosen um 7 Mk. — 20 Mk.; 1 Dutzend Normalhemden um 12 Mk. — 40 Mk.; Köperhemden per Dutzend von 15 Mk. — 27 Mk.; 1 Dutzend Unterjacken von 8 Mk. bis 40 Mk.; 1 Dutzend Jagdwesten von 18 Mk. — 60 Mk. Sämtliche Waren werden auch per kg oder Ctr. abgegeben; es verändern sich aber auch dann nicht die Preise, wie beim Dutzend angegeben.

2. Leinwand: Diese wird nur in einzelnen Stücken abgegeben resp. geführt: 2 m breit per m 1,30 Mk. — 1,80 Mk.

3. Halbleinen: (das sehr stark geführt wird); in derselben Breite per m 0,65 Mk. — 1 Mk.; 0,75 m breit per m 0,30 M.

4. weißes Baumwolltuch: 0,75 m 0,83 m breit per m. 0,35 Mk. bis 0,60 Mk.

5. Bettzeug: per m 0,35 Mk. — 0,70 Mk.

6. Stoffreste zu Anzügen, welche in neuerer Zeit massenhaft verkauft werden (Hauptverkaufsfirmen sind: Steinberg-Aachen, Katz-Kassel) a) Cheviot: 3 m — 3,20 lang per Anzug 3,20 Mk. — 9 Mk. b) Velours: 3,20 m lang zu 7 Mk.; c) Kammgarn 3,20 m lang 8 Mk. bis 14 Mk.

7. Seidenwaren: a) Taffet für Kleider per m 4—6 Mk.; b) Atlas per m 3—5 Mk.; c) Plüschjacken 5—8 Mk.; d) 1 Dutzend Kopftücher 120—200 Mk.; e) 1 Dutzend Halstücher 12—30 Mk.; f) Moireeseiden für Schürzen per m 4—8 Mk.; g) seidene Binden per Dutzend 20—30 Mk. Die Händler führen nur die guten Waren mit, um besser situierte Kunden damit zu gewinnen.

8. Von den Kurzwaren ist es unmöglich, bei der Menge der Artikel eine Preisanlage zu konstatieren. Sie werden dutzendweise gekauft und per Stück zu 10, 20, 100 Pf. mit einem Gewinn von durchschnittlich 50 Prozent abgegeben.

Unter normalen Verhältnissen, d. h., wenn ein Händler keine Seidenwaren führt, wodurch der Umsatz ein größerer wird und sich oft auf 8 bis 10 000 Mk. beläuft, keine Auktionen veranstaltet, und Waren gegen 4—6 Proz. an Unterhändler abgiebt oder mehrere Gehilfen mitführt, in welch' letzterem Falle oft ein Umsatz von 30—40 000 Mk. stattfindet, bringt ein Händler in 7 Monaten für 5000 Mk. Waren zum Verschleiße.

Aus dem Angeführten wird man schon ersehen, daß die Fälle nur vereinzelte sind, in denen die Hausierer auf fremde Rechnung handeln gegen bestimmte Prozente; meistens wird auf eigene Rechnung gehandelt.

Der größte Teil der Hausierer geht allein oder nimmt die Frau und die erwachsenen Kinder mit; nur einzelne nehmen Gehilfen mit aus Carlsberg oder den Nachbarorten. Darauf ist es auch zurückzuführen, daß in einzelnen Orten der Bezirksämter Frankenthal und Neustadt a. H. eine verhältnismäßig große Anzahl von Personen das Hausiergewerbe ausüben, während man vor 20 Jahren dortselbst nichts davon wußte, wie z. B. Leistadt u. s. w.; denn die Gehilfen erhalten durchschnittlich einen Wochenlohn von 9 Mk. bei freier Beköstigung und einem vollständigen Anzug.

Zur Erleichterung und um rascher arbeiten zu können, werden die Waren von den Lieferanten an die Hauptniederlagsorte der Hausierer gesandt; von dort aus tragen diese die Waren in Rückkrazeln oder in Paketen und Körben in die umliegenden Orte und Höfe, während die 10 Pferdebesitzer ihre Waren von Ort zu Ort fahren.

An den Hauptniederlassungsorten halten sich die Händler gewöhnlich über Sonntag auf, öfters auch an Wochentagen, an welchen sie diesen Ort erreichen können. Sie haben sich daselbst in einem Gasthof, oft auch bei Privaten ein Zimmer gemietet, wofür sie pro Monat durchschnittlich 10 Mk. bezahlen müssen. Einige kochen sich alsdann in Kochapparaten, wenigstens Kaffee und Abendessen selbst. Für Lebensunterhalt wird durchschnittlich 2—3 Mk. gerechnet, mit Eisenbahnfahrten 3 Mk. per Tag.

Es ist kein Fall bekannt, daß der Absatz der Waren gegen Tausch von landwirtschaftlichen Erzeugnissen geschieht; ein Austausch gegen Haushaltungsartikel oder Kleidungsstücke kommt öfters vor. Es wird durchweg gegen bar verkauft. Einzelne Händler, welche schon seit 20—30 Jahren dieselben Gegenden bereisen, verkaufen auch Waren auf Kredit. Es kommt auf die einzelnen Warenarten an, wie viel Prozent übererlöst werden. Während bei einigen Artikeln oft bis 100 Prozent übererlöst werden — besonders bei imitierten Jacken und Hemden —, beträgt der Gewinn bei anderen Artikeln nur 8—20 Prozent. Diejenigen Händler, welche ständige Kundschaft haben, fordern ca. 10 Prozent vor. Sie können dies, weil sie kleinere Bezirke, weniger Reisekosten haben und in den Gasthäusern billiger behandelt werden. Anders verhält es sich mit denjenigen, die hauptsächlich mit Anzügen handeln, sie reisen in allen Teilen Deutschlands umher und fordern oft 100—150 Prozent vor.

Eine Unmöglichkeit ist es deshalb auch, den Gewinn im einzelnen zu bestimmen, besonders in Anbetracht der Mannigfaltigkeit der Artikel. Folgende Ausrechnung möge ein Bild des Gewinnes im ganzen, wie ihn ein einzelner Hausierhändler erzielt, darstellen. Angegeben wurde bereits, daß ein einzelner Händler für 5000 Mk. Ware umsetzt. Er erlöst durchschnittlich

30—35 Prozent über, somit eine Summe von 1500 Mk. Rechnet man die Spesen, mit 3 Mk. pro Tag ab, was in 7 Monaten 630 Mk. ausmacht, dazu die Zimmermiete mit 70 Mk., so verbleiben immer noch 800 Mark. Davon sind noch in Abzug zu bringen für Steuern und Umlagen — welch' letztere in Carlsberg auf die Gesamtsumme etwa 400 Prozent beträgt, auf die Hausiersteuer werden nur 100 Prozent gerechnet — in runder Summe 100 Mk. Ein sparsamer Händler erübrigt pro Jahr 700 Mark, wovon er seine Familie zu Hause zu ernähren hat. Bemerkt muß werden, daß in den Haushaltungen, in welchen die Frau auch den Hausierhandel betreibt, für je 2 Kinder pro Monat durchschnittlich 20 Mk. Kostgeld bezahlt wird.

Sehr umfangreich gestaltet sich die Beantwortung der Frage über die Absatzgebiete. In den sechsiger und siebziger Jahren wurde noch mehr in Bayern gehandelt, auch heute findet man in Oberbayern, in München, Weilheim, Freising und Reichenhall eine Menge Carlsberger Hausierhändler, ebenso in Niederbayern in den Städten Landshut, Landau a. d. J., Straubing und Vilshofen. Es sind dies hauptsächlich Händler, welche bei Manufakturwaren noch Seidenwaren führen, da die Volkstracht in den genannten Regierungsbezirken derartige Stoffe verlangt; in den kleineren Gehöften, ja sogar in den Städtchen werden Seidenwaren ihrer hohen Preise wegen nicht geführt, überdies sind die Höfe abgelegen, einzelne Orte oft 8—10 Kilometer von einander oder noch mehr von einer größeren Stadt entfernt. In Mittelfranken findet man hausierende Carlsberger in Nürnberg, Fürth, Marktbreit und Thalmessing. Im fränkischen Jura und Steigerwald wird hauptsächlich Bett- und Leibwäsche geführt, weil die Bevölkerung wenig in die Städte kommt, in den kleinen Geschäften aber die Waren nicht geführt werden. In den Fabrikstädten, wie überhaupt in den größeren Städten bilden das Gros der Abnehmer die kleinen Beamten, Dienstboten und Fabrikarbeiter. Sie kaufen von den Hausierern, weil sie sich in den stehenden Geschäften oft genieren, Trikotagen und Anzüge um billige Preise zu kaufen. Ein vielbesuchter Platz ist Hof in Oberfranken, da die Lage es ermöglicht, Geschäfte zu machen im Fichtelgebirge und den angrenzenden thüringischen Ländern. Hauptsächlich werden in diesen Gegenden Weißzeug und Anzüge verkauft. In Schwaben und Neuburg sind Hauptniederlassungsorte: Kempten, Immenstadt, Augsburg und Donauwörth; diese Plätze werden sehr viel besucht, da von hier aus die isoliert liegenden Gehöfte im Ries, sowie in den Allgäuer Alpen besucht werden können. In diesen Gegenden, auch in Ober- und Niederbayern werden die Händler von der Bevölkerung meistens unentgeltlich bewirtet. Baden wird ebenfalls viel besucht, da die Wander-

gewerbescheine unter günstigeren Bedingungen ausgestellt werden; die Hausiersteuer wurde bisher monatlich berechnet. Hier sind es Karlsruhe, Pforzheim, Mannheim und Weinheim im oberen und Villingen im unteren Teile von Baden, die stark anziehen. In Württemberg findet man weniger Carlsberger, da in jedem Oberamt eine neue Ausdehnungssteuer erhoben wird, weshalb sehr viele Strafen wegen Unterlassung vorkommen. Aber hier wie in Baden werden in den großen Städten Anzüge und Trikotage, im oberen Schwarzwald und in der rauhen Alb Bett- und Leibwäsche verkauft. Wenige Händler aus Carlsberg findet man in den Reichslanden und in den drei hessischen Provinzen. Während in den ersteren die Bevölkerung den Hausierern mit Mißtrauen entgegenkommt, diese die Sprache nicht gut verstehen, bieten die großen Städte in Hessen der kauflustigen Bevölkerung alles in der größten Abwechselung, ja in den Landorten ist beinahe alles zu haben. Man findet in Arnsheim in Rheinhessen, in Bensheim in Starkenburg und in Herboldstein, Lauterbach und Gießen in Oberhessen Carlsberger Hausierer, welche meistens Leinwand, Bettzeug und Baumwollenwaren führen. Schon seit 20—30 Jahren besuchen viele Carlsberger die Städte Ottweiler, Neunkirchen, St. Johann, Saarbrücken und Umgebung. Sie haben ständige Kundschaft bei der Arbeiterbevölkerung, der sie kreditieren bis zum nächsten Zahltage. Sie verkaufen dortselbst Manufakturwaren. Ich selbst habe mich in dieser Gegend überzeugt, daß die Bevölkerung besser mit den Hausierhändlern zufrieden war, als mit den stehenden Geschäften; denn letztere stellen sehr häufig einzelne Warenartikel in ihren Schaufenstern um Schleuderpreise aus, geben sie doch unter allen möglichen Vorspiegelungen nicht ab und bringen es schließlich so fertig, daß teurere Waren eingekauft werden. Bei den Hausierern sehen die Leute die Waren; sie brauchen keine Rücksichten zu nehmen; sie wissen, daß der Hausierer bis nächsten Zahltag wiederkommt. — Nachdem ca. 8 Händler mit je 6—8 Gehilfen die Provinzen und Staaten in der norddeutschen Tiefebene und an den beiden Meeren vor ungefähr 5—8 Jahren rasch durcheilten — nur einzelne besuchen noch die Städte und deren Umgebungen, z. B. Flensburg, Hamburg, Hannover, Magdeburg, Bremen, Stettin und Breslau —, hat sich in neuerer Zeit der Hauptzug nach den Städten Essen, Elberfeld und Barmen gerichtet. Hier sollen thatsächlich sehr gewinnbringende Geschäfte gemacht werden mit den Beamten, dem Dienstpersonal, der Bergwerk- und Fabrikbevölkerung, an welche aus denselben Gründen, wie schon oben angegeben, hauptsächlich Anzüge, Trikotage und Leibwäsche verkauft wird.

Schon mehrmals wurde erwähnt, daß in mancher Beziehung der Hausierer

unter günstigeren Auspizien arbeitet, als das stehende Geschäft. Diesen Beweis vollständig zu erbringen, fällt nicht schwer. An den Händler werden die Waren oft bis 2 Prozent billiger von den Fabriken und Engros-Geschäften abgegeben, als an das stehende Geschäft, deun die Händler bestellen meistens im Juli oder an Weihnachten, und müssen für alle gleiche Preise festgesetzt werden. Der Händler verwohnt im Jahre höchstens 100—120 Mark, während das stehende Geschäft, abgesehen von den großen Städten, woselbst die Miete sich auf Tausende beläuft, eine Miete kaum unter 1000 Mark bezahlt. Der Hausierer hat keine Droschken, keine teueren Logis zu zahlen und kann einfachere Kleidung tragen. Der Massenabsatz ermöglicht es ihm auch, die Waren billiger abzugeben. Ein Beispiel wird dies am klarsten zeigen: Wenn der Hausierer täglich nur 2 Anzüge verkauft, so kann er sich mit einem Gesamtgewinn von 6 Mk. zufrieden geben; das stehende Geschäft verkauft oft Wochen lang nur einen Anzug, weshalb es sich durch einen Gewinn oft 10—15 Mk. pro Anzug deckt. Sehr günstig ist dem Hausierhändler das Gesetz über Sonntagsruhe im Gewerbebetriebe zu statten gekommen. Gerade in neuerer Zeit hört man von den Händlern, daß sie gemischtere Waren führen müssen, da die Landbevölkerung an den festgesetzten Stunden, an welchen die Geschäfte in den Städten offen sind, nicht kommen kann und an Werktagen nur im Notfall in die Stadt geht.

3. Die Hausierer in Altleiningen.

Das Dorf Altleiningen, am Fuße der gleichnamigen Burgruine gelegen, unterscheidet sich äußerlich von den Nachbardörfern Carlsberg und Wattenheim durch die geschlossene Lage seiner Häuser. Das Dorf liegt zu beiden Seiten der Altleininger Thalstraße und hat eine Länge von ca. 400 m. Zu Altleiningen gehört die Annexe Hönningen, ein aufblühender Luftkurort, welcher 180 Seelen zählt. Die Bewohner der 7 Höfe, die 10—30 Minuten vom eigentlichen Dorfe entfernt liegen, treiben auf drei derselben Landwirtschaft, auf zweien Müllerei, auf einem Waldarbeit und Landwirtschaft und einem Eisenindustrie, Drahtzieherei, Herstellung von Drahtstiften und Ketten.

Da die Gemarkung des Ortes verhältnismäßig wenig Ackerfeld aufzuweisen hat, ein großer Teil hiervon zudem nahezu unfruchtbarer Sandboden ist, so kann von eigentlichem Grundbesitze keine Rede sein. Ein wirklicher Bauernstand existiert in Altleiningen nicht, nur vertreten durch zwei Bürger. Das meiste Feld und die größte Wohlhabenheit findet sich bei solchen Einwohnern, die neben Landwirtschaft noch eine andere Erwerbsquelle besitzen: Metzgerei, Bäckerei, Wirtschaft, Krämerei. Im Durchschnitt haben wir hier

eine ärmere Bevölkerung, die durch Handwerk, durch land- und forstwirtschaftliche Arbeiten (im Sommer durch Taglohn, im Winter durch Accordarbeit im Walde) sowie durch industrielle Arbeit auf dem 2 km entfernten Drahtzug und der 6 km entfernten Porzellan- und Steingutfabrik Neuleiningen - Grünstadt ihr Brot verdienen. Da die Entfernung nach letzterer Fabrik zu groß ist, dieselbe auch ihre Kräfte aus den nähergelegenen Orten Neuleiningen, Kleinkarlbach, Battenberg, Sausenheim und Grünstadt bezieht, so wird sie von den Einwohnern Altleiningens weniger frequentiert. Der Drahtzug beschäftigt etwa 30 Personen, darunter ungefähr die Hälfte aus dem näher gelegenen Carlsberg-Thal. Ein größerer Betrieb des Geschäfts war bisher unmöglich, denn die schlechten Verkehrsverbindungen erschwerten die Konkurrenz. Die Waren und Kohlen müssen per Achse nach den 9—10 km entfernten Stationen Kirchheim an der Eck und Grünstadt gebracht bezw. geholt werden. Als man die Straße im Altleiningen-Thal erbaute (früher war Altleiningen nur durch einen Feldweg mit Grünstadt verbunden), hatte man sonst bereits überall die Eisenbahn, und so blieb das Geschäft immer abseits der Verkehrswege und konnte nicht weiter ausgedehnt werden.

Aus obigen Darlegungen mag zur Genüge hervorgehen, daß weder die Landwirtschaft, noch die Industrie, noch der Wald die Bewohner von Altleiningen, das mit den Höfen 783 Seelen zählt, zu ernähren vermag. Sie waren daher schon zu Anfang dieses Jahrhunderts genötigt, den Hausierhandel zu betreiben. Anfangs brachten sie Teer, Zündhölzer, zerkleinertes Holz, Kiefernzapfen, Beeren rc , welche Gegenstände ihnen die nahegelegenen Wälder in großer Fülle boten, zum Verschleiß und kamen auf ihren Hausiergängen im Osten bis zur Stadt Mannheim, im Norden bis in den Hunsrück, im Westen in die Bauerndöfer der westlichen Pfalz und nach Lothringen, wo die Städte Saarbrücken und St. Johann heute noch Niederlagen sind. Die Hauptgegend der Altleininger Hausierer ist seit den achtziger Jahren der badische Schwarzwald, Württemberg und Hohenzollern; einzelne Hausierer haben in ihrer pfälzischen Dialektsprache schwäbischen Tonfall und zum Teil schwäbische Aussprache aufgenommen. Es ist jedoch charakteristisch, daß sie unter sich das verjüngte Hebräisch sprechen. Hier bringen sie Anzüge, Wollwaren, Trikotage rc. zum Verkauf an die Fabrikbevölkerung, an Dienstboten, abgelegen wohnende Landbevölkerung und niedere Beamten, die gerne von den Hausierern kaufen, weil sie die Waren gleich sehen und billig bedient werden; denn die Hausierer geben sich zufrieden, wenn sie an einem Anzug, der sie etwa 6—10 Mk. im Ankaufe kostet, 2—3 Mk. verdienen. An einem Normalhemd verdienen sie etwa 80 Pf. bis 1 Mk., wenn sie es um zwei

Mark bis 2,50 Mk. verkaufen. Die Hausierer können dies, weil sie z. B. in Villingen, Pforzheim, Hechingen, Ulm und Mengen Zimmer gemietet haben, wofür sie etwa pro Monat 8—10 Mk. zahlen. Sehr viele kochen sich sogar selbst Essen, wenigstens morgens und abends. Ihre Auslagen mit Reisekosten pro Tag betragen durchschnittlich 2 Mk. Da sie durchschnittlich für 5 000 Mk. Ware verkaufen, so haben sie in den 7 Monaten, während welcher Zeit sie auswärts sind, einen Reinverdienst von 600 bis 1000 Mk.

Den Anfang mit diesen Waren, besonders mit Wollwaren, machten einige Juden, die bis Ende der achtziger Jahren einen nicht unbeträchtlichen Teil der Bevölkerung Altleiningens ausmachten.

Sie bezogen die Handelsobjekte von Worms, von welcher Stadt sie per Achse nach Altleiningen geliefert wurden. Durch den Verkauf derselben brachten sie es soweit, daß sie sich selbst stehende Geschäfte im Orte errichteten und nun an andere Händler, Glaubensgenossen sowohl, als auch Christen, Waren zum Hausierhandel lieferten. Nachdem in den letzten 5 Jahren die Mehrzahl der Juden ausgewandert ist, 4 sind Grossisten und 1 Fabrikant, beziehen die Hausierer ihre Waren zum größten Teil von Grossisten, z. B. von Leso in Mannheim, Morgenstern in Frankfurt, Max Katz in Cassel, Müller in Burgsteinfurt, Möhlsheimer in Laasphe u. a., deren Reisende sie an Weihnachten und im Monat Juni und Juli besuchen, wobei dieselben durch Bierbezahlen rc. die Geneigtheit der Abnehmer sich zu verschaffen und zu erhalten suchen. Zur oben genannten Zeit, an Weihnachten und im Juni strebt alles der Heimat zu, um dortselbst etwa 2 Monate zu verweilen. In dieser Zeit halten die Wirte ihre Ernte. An Weihnachten und Neujahr wird hier oder auswärts die Tanzmusik besucht und vom halben Juli bis halben September ist fast jeden Sonntag in der Nähe ein Fest oder eine Tanzmusik; denn in diese Zeiten fallen die Kirchweihen der Umgegend. Nicht daß der Händler bei solchen Gelegenheiten als unmäßiger Trinker sich zeigt, im Gegenteil, er liebt es mehr, den eleganten Herrn herauszukehren. Schon an gewöhnlichen Werktagen sieht man ihn besser gekleidet einhergehen. Nicht ohne Stolz wird er dem Fremden, der zufällig mit ihm ein Gespräch anknüpft, erzählen, daß er schon in der Welt war, etwas gesehen hat und sich betragen könne, wie er denn auch auf den Tagelöhner oder Handwerker, der das ganze Jahr daheim sein Brot verdient, ziemlich von oben herabblickt. Der Abend und der Sonntag sind dem Wirtshaus gewidmet, wo man Gelegenheit hat, Humor, Witz und Schlagfertigkeit des Händlers kennen zu lernen. Eine eigentümliche Erscheinung ist das hohe Spiel beim Kegeln und Karten. Es mag diese Untugend, die glücklicher Weise immer mehr

im Abnehmen begriffen ist, aus dem Streben, rasch zu Gewinn und materiellem Erfolg zu gelangen, hervorgehen und dem Umstand zuzuschreiben sein, daß leicht verdientes Geld nicht in seinem vollen Werte geschätzt wird. Weil der Hausierhandel immer noch als die einträglichste und leichteste Erwerbsquelle angesehen wird, kann der Händler körperlicher Arbeit während der Zeit seines Zuhauseseins keinen Geschmack abgewinnen. „Handelang gehandelt ist besser, als armslang geschafft", ein vielgebrauchtes Sprichwort hier und in den Nachbardörfern Carlsberg, Wattenheim, Tiefenthal und Herlingshausen, wird allgemein beim Hausierhändler als Wahrheit angesehen Es giebt daher auch zwei solcher, die das Handwerk, das sie in der Jugend gelernt, nicht ausüben, sondern den Hausierhandel betreiben. Bei den meisten macht sich jedoch in neuerer Zeit ein solides Streben nach Besitz und Eigentum bemerkbar. Von den 40 Hausierern haben 18 eigene Häuser erworben, die durchschnittlich einen Wert von 3000 Mk. haben, 4 haben über 2 ha Feld im Wert von 4000 Mk. Viele treiben während der Zeit ihres Daheimseins ein Handwerk: 1 das Sattlergeschäft, 2 das Tünchergeschäft, 4 Landwirtschaft, andere arbeiten wohl manchmal auch im Tagelohn.

Die Handelsleute Altleiningens machen im allgemeinen gegenüber dem prahlerisch anstößigen Gebaren der Handelsleute in den Nachbarorten den Eindruck der Solidität und des Fleißes.

Während der Zeit ihrer Abwesenheit sind die Kinder bei Verwandten oder Bekannten in Kost, wo sie gut gepflegt werden. Die Kinderzucht ist dann wenig verschieden von der anderer Familien. Daß beide Eltern fortgehen, kommt allerdings selten vor, meistens bleibt die Mutter zur Kindererziehung daheim. Ist die Ehe kinderlos, so gehen in der Regel beide Gatten ins Geschäft. Es haben ihre Kinder in Kost 4 Familien; sie bezahlen für ein Kind durchschnittlich pro Monat 15 Mk. Kostgeld. Bei 5 Familien ist der Vater allein draußen, und die Mutter leitet die Kindererziehung, und in 4 Familien gehen beide Gatten ins Geschäft, da sie durch Kinder nicht zurückgehalten werden. Bei zwei israelitischen Familien geht der bejahrte Vater (60—70 Jahre alt) mit den ebenfalls schon bejahrten Söhnen (25—45 Jahre alt) hinaus, während eine unverheiratete ältere Tochter (ca. 35 Jahre alt) das Hauswesen besorgt. Nur zwei Hausierer nehmen Gehilfen mit, denen sie einen Lohn in der Höhe von 10 Mk. pro Woche und freie Beköstigung geben.

Daß der Hausierhandel und die durch ihn verursachten häufigen Trennungen das Familienleben vielfach beeinträchtigen, ist eine Tatsache, die allgemein erkannt wird. Wenn daher geeignete Erwerbsquellen in der Nähe wären, Fabriken, Steinbrüche ꝛc., wie sie wohl die im Jahre 1895 vom

bayerischen Landtage genehmigte Eisenbahn durch das Leininger Thal von Grünstadt nach Altleiningen im Gefolge haben wird, weil infolge des großen Wasserreichtums auf leichte Weise Kraft geschaffen wird, würde gar mancher einen andern Beruf ergreifen, den er in der Heimat ausüben kann. Bei den gegenwärtigen schlechten Transportverhältnissen ist es unmöglich, etwas anderes als den Hausierhandel zu betreiben. Zwei Schuhfabriken, sowie eine Strickerei mit 12 Maschinen mußten ihren Betrieb einstellen, trotzdem sie von der kgl. Regierung der Pfalz unterstützt wurden, trotzdem die kgl. Regierung eigene Leiter für diese Geschäfte bestellte. Die bedeutenden Transportkosten nahmen den größten Teil des Verdienstes hinweg, weshalb die Löhne für Arbeiter und Arbeiterinnen herabgedrückt wurden.

Auch die Jugend würde sich dann nicht mehr bei besseren Verkehrsverhältnissen an den Handel gewöhnen; derselbe würde bald ausgestorben sein. Bei vielen Händlern zeigt sich jetzt schon das Streben, ein stehendes Geschäft zu erwerben, Wirtschaft, Krämerei 2c., um zu Hause und in der Ruhe von dem zu leben, was sie sich draußen erspart haben.

4. Die Hausierer in Hertlingshausen.

Hertlingshausen liegt am Ende des Bezirksamts Frankenthal, hat erst seit ungefähr 20 Jahren eine fahrbare ca. 12 km lange Straße nach Grünstadt. Es wird dem Besucher erst sichtbar, wenn derselbe sich in unmittelbarer Nähe desselben befindet, da es auf allen Seiten von Bergen, dem Schorlenberg und den Isenachbergen umgeben ist. Die Straße erreicht in Hertlingshausen ihr Ende, nur schlechte Wege, kaum fahrbar, führen über diese Berge nach den beiden nächsten Orten der Westpfalz, Alsenborn und Frankenstein, die aber erst in zwei Stunden zu erreichen sind. Hertlingshausen macht einen angenehmen Eindruck, einmal wegen der Lage in einem anmutigen Thalkessel und zum andern wegen des saubern Aussehens seiner Häuser. Es imponiert weniger durch seine Größe; denn es zählt nicht ganz 500 Einwohner — $^3/_4$ protestantischer, $^1/_4$ katholischer und eine Familie israelitischer Religion — als vielmehr durch seine Anlage und Umgebung. Die umliegenden Berge sind meist mit Kiefern und Tannen bestanden. Die Waldungen sind jedoch weder Eigentum der Gemeinde Hertlingshausen, noch einzelner Privatleute daselbst, sondern gehören meist fremden Ortschaften, wie Altleiningen, Sausenheim, Lambsheim, Weisenheim. Da aber die Entfernung genannter Orte eine zu große ist, um die nötigen Waldarbeiten zu verrichten, so waren sie darauf angewiesen, die Ausführung derselben Hertlingshauser Bürgern zu übertragen, was diesen eine willkommene Be-

schäftigung war. Der Wald gab jedoch den Arbeitern nicht das ganze Jahr hindurch zu befriedigendem Verdienst Gelegenheit. Daher waren sie genötigt, sich auf eine andere Weise etwas zu verdienen. Es wurden nach Kaiserslautern, Dürkheim a. d. Haardt u. a. Tannen- und Kiefernzapfen, zerkleinertes Holz zum Feueranzünden, besonders Heidelbeeren und Preißelbeeren, welch' letztere in den nahen Waldungen massenhaft vorkommen, gebracht. Darauf entstand in den vierziger Jahren eine Zündholzfabrik, deren Erzeugnisse in der Pfalz verkauft wurden, und hier sind auch die Anfänge des Hausierhandels in Hertlingshausen zu suchen. Da die Gemeinde selbst kein Vermögen besitzt, zur Bestreitung ihrer Bedürfnisse bis 500% Umlagen erheben muß, so wurde sie wiederholt vom Distrikt, Kreis und Staat mit namhaften Summen unterstützt. Die kgl. Regierung der Pfalz gab sogar die Anregung zur Gründung einer Schuhfabrik. Es wurden mehrere junge Leute nach Pirmasens geschickt, um die Schusterei zu erlernen, und der Fabrikant erhielt außerdem einen jährlichen Zuschuß bis zur Höhe von 300 Mark. Trotz alledem war auch diese Fabrik nicht lebensfähig. Der Fabrikant konnte nur geringe Löhne zahlen und setzte beinahe sein ganzes Vermögen zu; die Ursache hiervon waren die hohen Transportkosten, die eine Konkurrenz mit Pirmasens unmöglich machten. Denn kamen die Waren per Bahn bis Kirchheim an der Eck, so kostete die Fracht per Achse bis Hertlingshausen für 1 Waggon nochmals 24 Mk. — In den Bergen in unmittelbarer Nähe von Hertlingshausen wird ein sehr hübscher Sandstein gefunden. Von jeher wurden Steine gebrochen, jedoch nur für die Bewohner von Hertlingshausen. Seit etwa 5 Jahren sind 2 Steinbrüche im Betrieb, in denen ca. 30 Personen beschäftigt sind; allein immer noch ist der Betrieb gering, da infolge der hohen Transportkosten die Löhne für die Arbeiter sehr minimal sind.

Aus diesen Gründen ist es leicht begreiflich, daß ein großer Teil der Bewohner den Hausierhandel vorzog, der in Hertlingshausen einen verhältnismäßig bedeutenden Wohlstand begründete. Dieser bekundet sich vor allem in dem Besitz schöner, geräumiger Häuser. 42 Bürger, d. h. Händler haben eigene Häuser, wovon 10 einen Wert von über 5000 Mk., 22 über 2000 Mk. und 10 unter 1000 Mk. haben. Ein Haus kostete sogar über 10 000 Mk. Man sieht's den Leuten auch sofort an, daß sie nicht mit Armut und Not zu kämpfen haben. Ihr Auftreten ist stolz, ihre Kleidung jederzeit schön. Der Humor und gesellschaftliche Sinn, sowie das Streben und die Fähigkeit, einen Kreis ihrer Heimatsfreunde und Bekannten in angenehmer Weise zu unterhalten, verlassen den Händler nie. An allwöchentlichen, sogar alltäglichen Zusammenkünften zu Kegel- und Billardspielen fehlt es nie. Fest

folgt auf Fest während der ganzen Zeit seiner Anwesenheit in der Heimat. Doch zeigt sich bei solchen Gelegenheiten der Händler nicht als maßloser Verschwender, sondern als sparsamer Handelsmann, der allgemein das Streben bekundet, zu einem schönen Vermögen gelangen zu wollen. Denn die meisten haben sich größere oder kleinere Partien Wald oder Feld erworben. So besitzen 2 Händler bis 2 ha, 3 bis 1 ha und 30 etwa 50 ha Feld. Das Feld hat per ha einen Wert von 1500—2000 Mk.

Der Hausierhandel wird betrieben von 7 katholischen und 62 protestantischen männlichen, 8 katholischen und 41 protestantischen weiblichen Personen. Von diesen Händlern treibt 1 Mann das Maurergeschäft im Sommer, 1 zurückgebliebener Ehemann das Wagner- und 1 das Schuhmachergeschäft. 3 Frauen haben zu Hause Wirtschaft. Während der Abwesenheit der beiden Eltern geben dieselben ihre Kinder in Kost und Pflege. Für zwei Kinder zahlen sie ca. 25 Mk. Kostgeld; die Kinder werden gut in den Kosthäusern gehalten, sehen alle reinlich gekleidet und gut genährt aus. Auch in den Schulen merkt man nicht, daß die Eltern den größten Teil des Jahres auswärts sind. Ja, es lassen diese Händler, da sie begreifen gelernt haben, daß ein guter Schulunterricht resp. — bildung ihnen beim Hausierhandel von großem Nutzen ist, ihren Kindern Privatunterricht erteilen neben dem Schulunterrichte. In neuerer Zeit haben sogar fünf der besser situierten Händler ihre Kinder nach auswärts gethan, um sie für die einjährige Prüfung vorbereiten zu lassen, damit sie vielleicht in den Post- oder Eisenbahndienst eintreten können, 2 Kinder von Händlern besuchen die Waldbauschule und 1 die Lehrerbildungsanstalt. Es haben 8 ihre Kinder Handwerke erlernen lassen; denn sie hoffen, daß die Eisenbahn, welche von Grünstadt nach Altleiningen gebaut werden soll, vielleicht später durchgebaut werden (soll) wird nach Kaiserslautern, daß aber auch durch diese Eisenbahn ein reger Verkehr in das verlorene Eck kommt durch Errichtung von Fabriken und Steinbrüchen und daß endlich ein Bevölkerungszuwachs zu erwarten ist. Die besser situierten Bürger sind meistens nach auswärts gezogen, haben sich stehende Geschäfte gegründet oder verzehren ihr Geld, das sie sich bisher erspart haben, an lebhafteren Orten. Die meisten Händler handeln mit Sonn- und Regenschirmen und Wachstüchern, nur wenige mit Halbleinen und Baumwollwaren; diese Waren beziehen sie von Fabrikanten und Grossisten, welche an Weihnachten und im August ihre Reisenden schicken, die sich dann oft 4 Wochen lang aufhalten. Ein Vertragsverhältnis besteht nicht zwischen Händler und Lieferant; es wird gekauft, wo es am billigsten ist, gewöhnlich mit 2 Prozent Rabatt auf 3 Monate Ziel. Für die Zeit von etwa 7 Monaten, während welcher Zeit die Händler auswärts sind, ist der Umsatz

schon ein bedeutender, da er sich auf 8—10 000 Mk. beläuft. Besonders hoch erscheint die Summe, wenn man den Handel mit den erstgenannten Artikeln berücksichtigt. Und doch ist die Wahl dieser Artikel eine glückliche; denn überall auf dem Lande werden die Wachstücher als Tischtücher gebraucht. Die Hausierer kommen hier dem Bedürfnis der Bevölkerung entgegen, weil die Leute nicht häufig in die nächste Stadt kommen, in den kleineren Städtchen oder auch größeren Ortschaften diese Artikel kaum geführt werden. Und wenn diese geführt werden, so müssen sie viel teurer bezahlt werden, als sie der Hausierer abgiebt. Diese Wachstücher kauft er nämlich per Meter zu 80 Pf. bis 1 Mk., und verkauft sie um 1,30—1,50 Mk. Der gleiche Gewinn wird erzielt beim Verkauf von Sonn- und Regenschirmen. Das Dutzend kostet ihm im Einkaufe 12—22 Mk., teuerere Ware führt er nur selten, und das Stück verkauft er zu 1,50—2,50 Mk. Dieselben Qualitäten werden in stehenden Geschäften abgegeben um 3 Mk., mindestens 2,50 Mk., was die geringste Qualität ist. Der Hausierer kann dies so machen, da er auf den Massenverkauf reflektiert, der ihm einen Reingewinn von jährlich 800—1000 Mk. bringt. Es ist ihm dies möglich, weil er billiger lebt, keine noblen Passionen hat und keine hohe Miete zahlt. Ich kenne mehrere Hausierer von Hertlingshausen, die täglich für sich etwa 1,50—2 Mk. höchstens verbrauchen, da sie sich ihre Speisen auf der Reise selbst kochen.

Ihre Hauptabsatzgebiete sind Königreich Sachsen und die thüringischen Staaten. Nur wenige hausieren im Königreiche Bayern, da sie die großen Umlagen auf die Hausiersteuer scheuen. Hauptniederlassungsorte sind Meiningen, Sonneberg, Chemnitz, Memmingen und Hof. Der Handel wird so betrieben, daß jeder Hausierer allein geht, höchst selten, etwa 2 Hausierer nehmen Gehilfen mit aus Hertlingshausen, die einen Lohn von wöchentlich 8 Mk. erhalten. Diese Gehilfen finden sich regelmäßig abends bei ihrer Herrschaft ein, müssen dann Rechnung stellen und erhalten ihre Waren für den folgenden Tag.

Aus dem Angeführten resultiert: Der Hertlingshauser ist gezwungen, den Hausierhandel zu betreiben. Denn Hertlingshausen ist ein kleines Dorf, das die Errichtung stehender Geschäfte nicht erlaubt. Nun hat der Hertlingshauser gemerkt, daß der Hausierhandel eine keineswegs anstrengende, aber meistens reichlich lohnende Beschäftigung ist. Übrigens ist diese Art des Verkaufs den größeren Geschäften in Frankfurt a. M., Mannheim und Ludwigshafen bloß etwas Angenehmes, auch auf diese Art ein sehr bedeutendes Quantum Ware absetzen zu können.

Endlich muß bemerkt werden, daß der Hausierer es versteht, auf die

Bedürfnisse der Bevölkerung einzugehen und nur solche Artikel führt, welche die Bevölkerung braucht.

5. Die Hausierer in Hettenleidelheim.

Einer der schönsten Orte im sogenannten „Grünstadter Eck“ ist Hettenleidelheim. Prachtvolle Gebäude zu beiden Seiten der Straße, die hindurchführt, beweisen, daß hier Geld verdient wird. Die Ursache des Wohlstandes ist nicht in der Fruchtbarkeit des Geländes zu suchen, sondern in dem Vorrat an fetter Thonerde, die in der Einbuchtung inmitten des Dorfes aus der Erde gegraben wird. Man bemerkt ca. 50 Strohhütten mit Luftröhren auf den Dächern, denen die tödlichen Gase entströmen, welche in den Gruben sich über Nacht ansammeln und die morgens ausgepumpt werden. Der Reichtum der Bewohner besteht in der Anzahl von solchen Thonäckern, von denen oft ca. 30 ar einen Wert von 10 000 Mk. und darüber repräsentieren. Aber wie es vorkommt, daß einer über Nacht zum reichen Manne wurde, so ging es auch schon umgekehrt. Die Bohrversuche sind nämlich sehr kostspielig; unerwartet stieß der eine auf ein reiches Thonlager. Ein anderer war gerade im besten Thun, als es sich herausstellte, daß sein Thonlager nicht mächtig genug war zur Ausbeute. Bisher verkauften die Besitzer ihre Thonerde aus freier Hand, konnten deshalb auch nicht besonders viel verdienen, weil sie sich zu viel Konkurrenz machten und die Preise herabsetzten. In jüngster Zeit haben sie eine große Vereinigung der Thongrubenbesitzer beschlossen und die gesamte Leitung einem kaufmännisch gebildeten Direktor übertragen. Es war dies auch um so notwendiger, als viele nur an bestimmte Plätze konnten, weil sie neben ihrer deutschen Muttersprache vielleicht nur eine fremde Sprache können; denn es wird Thonerde versandt nach Belgien, England, Frankreich, Italien, Österreich-Ungarn und Türkei.

Wohl in der ganzen Umgegend wird kein so hoher Lohn bezahlt als in Hettenleidelheim; denn ein Erdgräber verdient täglich seine 5 oder 6 Mk., oft hilft die Frau oder die erwachsene Tochter gegen Entschädigung von 1 Mk. pro halben Tag die Erde aus der Grube an die Oberfläche ziehen. Für einen Dienstknecht wird durchschnittlich 300 Mk. Jahrlohn bezahlt.

Bei einem solchen Verdienst in solcher Höhe, scheint es geradezu unmöglich, daß auch in Hettenleidelheim Hausierhändler anzutreffen wären, und doch sind solche vorhanden. Es betreiben nämlich den Hausierhandel 12 männliche verheiratete und 3 ledige, 10 weibliche verheiratete, 18 ledige Personen und eine Witwe. Sämtliche Händler sind katholisch, weil die Gemeindemitglieder durchweg dieser Konfession angehören; es sind nur drei protestantische Familien in der ganzen Gemeinde.

Aus der Anzahl der Gruben kann man schon schließen, daß nicht alle Bewohner von Hettenleidelheim, das eine Seelenzahl von 1580 aufweist, in den Gruben Beschäftigung finden können. Wie schon oben angedeutet, ist der Aufenthalt in den Gruben für die Gesundheit nachteilig, die Arbeit, welche in und außer der Grube verrichtet werden muß, sehr schwer und verlangt kräftige, gesunde Personen. Die Gemarkung ist nicht sehr groß und der Boden infolge der großen Feuchtigkeit nicht viel ergiebig. Da außerdem mehrere Personen aus Carlsberg und Wattenhaim nach Hettenleidelheim gezogen sind, welche früher den Hausierhandel ausübten und glaubten, in den Gruben arbeiten zu können, jedoch nicht die schwere Arbeit vertrugen und deshalb wieder ihr altes Hausiergewerbe ergriffen, so ist es leicht begreiflich, auf welche Weise der Hausierhandel entstand. Anfangs gingen junge Leute als Gehilfen dieser Eingewanderten mit auf den Handel, später machten sie sich selbständig und betrieben auf eigene Rechnung dieses Geschäft.

Durch die Verbindungen, welche die Thongrubenbesitzer in Belgien hatten, wurden mehrere Personen auf den Handel mit Limburger Käse aufmerksam, und betreiben ca. 8 Personen einen schwunghaften Handel in diesem Artikel in der Pfalz in Rheinhessen, Baden und Rheinprovinz. Die Kisten mit Käs' kommen direkt nach Neustadt a. H., nach St. Ingbert, Neunkirchen, Kreuznach, Bingen, Worms, Mainz und Pforzheim. In der ersten Zeit wurde der Handel in der Weise bewerkstelligt, daß die Händler sich einen Wagen voll hölzernes Geschirr im Schwarzwald holten, auf der Reise nach Limburg dasselbe verkauften, dortselbst Käse luden, und bis zum Schwarzwald diesen wieder verkauften. Andere Händler sind durch vermögende Grubenbesitzer, welche zur Erholung Badekuren gebrauchten, aufmerksam gemacht worden auf den Handel mit geschnitzten Ammergauer Waren oder auch Bijouterie aus Idar und Oberstein. Man findet 7 solcher Händler in den Badeorten Kissingen, Schwalbach, Wiesbaden und Baden-Baden, wo sie teils öffentliche Verkaufsbuden haben, aber auch in Kästen und Körben die Waren hausierend umhertragen. Die übrigen Hausierer, meistens junge Mädchen, 7 im Alter unter 21 Jahren und 11 über 21 und 25 Jahren, verschleißen als Gehilfinnen unter Führung von 3 Herren und 1 Witwe Weißwaren. Sie führen ganze Stücke Leinwand, meistens jedoch Halbleinen und Baumwollwaren, und verkaufen im Stück oder per Meter mit 40—50 Prozent. Sie fordern soviel voraus, da sie zur Noblesse unter den Hausierern gehören, viel für sich verbrauchen, ja oft täglich bis 5 Mk. für Kost, Logis und Eisenbahn, zu Hause aber auch nobel auftreten wollen, um es den Thongrubenbesitzern gleich zu thun. Hier sei gleich bemerkt, daß die Mädchen ziemlich in Zucht gehalten werden. Ich habe sehr häufig

Gelegenheit gehabt, es selbst zu beobachten, und höre es von allen Hausierern, daß die Mädchen bis längstens abends 7 Uhr sich im Gasthof einfinden. Nach eingenommener Mahlzeit folgt Abrechnung und Austeilung der Waren für den folgenden Tag, um 9 Uhr begeben sich die jungen Gehilfen und Gehilfinnen zu Bette. Es ist in Hettenleidelheim innerhalb 10 Jahren zweimal vorgekommen, daß ledige Händlerinnen außerehelich geboren haben.

Einen wesentlichen Aufschwung bemerkt man unter den Hausierern nicht. Nur 7 Händler haben sich eigene Häuser erworben und nur 2 haben etwas über 1 ha Feld.

Nach Bayern handeln wenig Hettenleidelheimer, die wenigen, welche nach Niederbayern gehen, halten sich hauptsächlich in Straubing und Deggendorf auf, weil sie von dort aus die abgelegenen Gehöfte leicht besuchen können und weil in den kleineren Städten und Dörfern die Waren nicht geführt werden. In neuerer Zeit geht der Hauptstrom nach der Rheinprovinz, nach Essen und Elberfeld, weil in den großen Fabrikcentren ein größeres Absatzgebiet ist; denn 1. verdienen dort die Arbeiter viel Geld, 2. kaufen auch die niederen Beamten und das Dienstpersonal viel von Hausierern, weil diese die Waren doch noch billiger ablassen, als die stehenden Geschäfte, die meistens 2 Prozent beim Grossisten mehr bezahlen müssen und oft mehrere Tausende von Mark für Miete zu zahlen haben.

Ein Händler hat sich in neuerer Zeit auf den Handel mit kohlensaurem Wasser geworfen, das er von Worms bezieht und per Wagen in der Umgegend umherfährt.

Mehr und mehr kann man auch in Hettenleidelheim beobachten, daß in nicht allzuferner Zeit der Hausierhandel von selbst aufhört; denn die Hausierer haben immer mehr das Bestreben, stehende Geschäfte zu gründen. Vor kurzer Zeit erst haben sich 4 Händler Bazargeschäfte mit Artikeln von 10 Pf. bis 1 Mk. in Straßburg und in Luzern in der Schweiz gegründet. Wie allgemein verlautet, so soll in diesen Bazaren ein riesiges Geld verdient werden.

6. Die Hausierer in Tiefenthal.

Das Dörfchen Tiefenthal, etwa 6 km von Grünstadt entfernt, in einer sanften Einbuchtung inmitten eines Waldes von Obstbäumen gelegen, macht den Eindruck eines wohlhabenden Bauerndörfchens. Ein Fremder würde gewiß nicht aus solcher Umgebung beim Betreten der Flur, deren Ackerkrume auf eine hohe Bonitätsklasse hinweist, darauf schließen, daß eine, in Anbetracht einer Gesamtbevölkerung von 463 Einwohnern, so verhältnismäßig große Zahl erwachsener Personen das Hausiergewerbe ausübt. Wenn man

jedoch bedenkt, daß die Gemarkung dem Dörfchen entsprechend klein ist, sich außerdem ein großer Teil der Felder in den Händen einzelner Bürger befindet — 2 arrondierte Güter sind im Besitze von 2 auswärtigen Familien und umfassen allein einen Flächeninhalt von 150 ha — so ist schon eher das Vorhandensein von Hausierern begreiflich. Es muß ferner berücksichtigt werden, daß wohl in der Umgebung von Tiefenthal sich Steinbrüche befinden, daß dieselben bisher jedoch kaum als rentable Geschäfte angesehen werden konnten; denn 1. wurde die Eisenbahn mit einer etwa 0,750 km von Tiefenthal entfernten Haltestelle erst im Februar 1896 fertig gestellt, und 2. waren die Verbindungswege bis zu der 6 km entfernten Eisenbahn in Grünstadt zu mangelhaft. Es entschloß sich deshalb schon frühzeitig ein Teil der jungen Leute, als Hausiergehilfen bei Carlsberger Hausierern ihren Lebensunterhalt zu erwerben. Gegenwärtig liegen der Hausiererei ob 10 katholische und 16 protestantische männliche Glieder der Gemeinde, wovon 10 verheiratet und 5 ledig im Alter unter 21 Jahren, 7 im Alter bis 25 und 4 darüber sind. Von den weiblichen Personen betreiben den Hausierhandel 5 katholische und 13 protestantische; hiervon sind 8 verheiratet, 2 Witwen, 4 ledig unter 21 Jahren, 3 unter 25 Jahren und 1 über 25 Jahren. Während die Frauen den Hausierhandel ausüben, betreibt 1 Mann zu Hause das Steinhauerhandwerk, der andere war früher Gendarm und bezieht eine Rente als Halbinvalide. Die Kinder der übrigen Frauen sind bei Verwandten in Pflege. Die Erziehung, sowie die Nahrung läßt nichts zu wünschen übrig. An Kostgeld zahlen die Eltern etwa 12 Mk. für 1 Kind. Von den 8 Mädchen, welche den Hausierhandel ausüben, befinden sich 3 bei einer Witwe als Gehilfinnen; die übrigen 5 gehen mit verheirateten Leuten, wo sie streng gehalten werden. Es ist in Tiefenthal seit 10 Jahren kein Fall bekannt, daß eine Hausiererin ein uneheliches Kind geboren hat.

Eine eigentümliche Erscheinung tritt uns bei Betrachtung der Hausierer in Tiefenthal entgegen. Ein Hausierer hat einen lahmen Arm. Nun hat er 3 Gehilfen mitgenommen auf den Hausierhandel, wovon jeder nur im Besitze eines Armes ist. Es wäre nun anzunehmen, daß Mitleid des Mannes Herz bewegt habe, als er sich seiner verkrüppelten Kollegen annahm. Doch dieses kann es nicht sein, da wir außerdem noch 6 einarmige Gehilfen bei anderen Herren finden. Es darf deshalb mit Sicherheit behauptet werden, daß nicht Mitleid, sondern Geschäftsfindigkeit die Triebfeder zu dieser Handlung war. Ja, es erscheint, als würden diese Gehilfen geradezu gesucht, da der eine aus Mörsfeld, der andere aus Pirmasens, wieder ein anderer aus Cottbus, eine Gehilfin aus Potsdam stammt. Wie

ich von zuverlässigen Hausierern gehört habe, so dienen diese verkrüppelten Leute dazu, um das Mitleid der Käufer zu erregen. Diese Sorte von Hausierern soll ganz enorme Geschäfte machen. Die Vorteile einer solchen Geschäftspraxis einsehend, wird sich in der nächsten Zeit ein solches einarmiges Paar trauen lassen. Beide waren bisher Gehilfen bei Hausierern in Tiefenthal und wollen sich jetzt selbständig machen. Es ist dies bei einem Hausierer nicht schwer. Die meisten Grossisten geben einem solchen für etwa 200 Mk. Ware, zahlbar nach 1/4 Jahr. Der Grossist sagt sich: Wenn er mir nichts bezahlt und Chikane macht, so kann er dies nur einmal thun. Es werden nun die andern Fabrikanten rc. im Falle des Nichtbezahlens gewarnt, und kann er erst wieder Ware erhalten, wenn er die erste Forderung beglichen hat. Freilich giebt es Ausnahmen; es ist nämlich schon vorgekommen, hauptsächlich in Carlsberg, Wattenheim und Hertlingshausen, daß Fabrikanten an solche Schuldner Waren abgaben aufs neue, damit die Hausierer Geld erhielten, gegen bar bei einem andern Grossisten einen Posten kauften, oft auch zwei, um alsdann einen dritten großen Posten schuldig zu bleiben. Sie erhielten alsdann wieder ihr Geld.

Gerade in Tiefenthal kann man beobachten, daß sich die Hausiererei rentiert; denn darauf ist es zurückzuführen, daß das Dörfchen so hübsche und freundliche Häuser aufweist und wohlhabend erscheint. Von denjenigen, welche gegenwärtig die Hausiererei betreiben, haben 11 eigene Häuser, und hiervon hat 1 einen Wert von 10000 Mk., 4 einen solchen von 5000 Mk., 4 von 2000 Mk. und nur 2 von 1000 Mk. Auf großen Grundbesitz kann man freilich nicht bei den Hausierern rechnen, da sie jeder schweren Arbeit entwöhnt sind und außerdem der Feldbau doch nicht von ihnen besorgt werden könnte, weil sie in der Zeit der Aussaat, sowie im Herbste zur Ernte nicht anwesend sind.

Vieh wird nur in wenigen Haushaltungen gehalten, da nur die zurückbleibenden Ehefrauen sich damit befassen können, überdies auch nur wenig Feld vorhanden ist; denn nur 3 haben etwa je 2 ha, 1 etwa 1 ha, 4 je bis 50 ar Feld. Das Feld kostet pro Hektar durchschnittlich 2500 Mk.

Bei den Händlern von Tiefenthal muß rühmend hervorgehoben werden, daß keiner darunter ist, der mit seiner Ehefrau in Gütertrennung lebt. Wo dieses der Fall ist, wie in allen andern Orten, an denen Hausierer sich befinden, da ist es immer um Schwindel und Betrug zu thun. Der Mann bestellt alsdann die Waren, hat aber kein Vermögen; die Frau erklärt, sie gehe der Kauf nichts an. Ihr kann nichts genommen werden und dadurch ist der Lieferant um seine Ware betrogen. Es ist sogar vorgekommen, daß

Ehemänner, welche in Gütertrennung leben, sich in den Wandergewerbeschein der Ehefrau als Begleiter eintragen lassen.

Die Händler von Tiefenthal machen aber auch eine Ausnahme von allen Händlern der Umgegend, indem sie zum größten Teil nur mit einem Artikel Handel treiben. Es sind dies Taschentücher. Im ersten Augenblick könnte man glauben, es könnte nur ein minimaler Gewinn anfallen. Und doch gehört dieser Zweig des Hausierhandels zu den rentabelsten. Es ist eine recht glückliche Spekulation und zeigt von der Findigkeit der Tiefenthaler. Sie sagen sich: Taschentücher braucht jedermann, alle Stände, alle Altersklassen. Verkaufe ich nicht gleich in einem Hause 1 Dutzend, 1, 2 oder 3 Stück werden sicher genommen. Und so ist es auch. Die Ware wird gerne gekauft, denn sie ist durchweg gut und minderpreisig als in stehenden Geschäften, die sehr häufig diese Sorten noch gar nicht führen. Überdies führen die Händler auch Kindertaschentücher mit sich, welche sie, bei Entnahme von mehreren großen Taschentüchern, als Gratisabgabe beilegen. Schon verschiedenemal haben einige Hausierer den Versuch gemacht, Halbleinen und Anzüge zu führen; sie kehrten aber immer wieder zu ihrem früheren Artikel zurück. Es ist auch leicht begreiflich, wenn man bedenkt, daß eine Hausfrau, ob Tagners- oder Fabrikersfrau, eher 50 Pf. bis 1 Mk. übrig hat, als 8—12 Mk. für einen Anzug oder Bettüberzug.

Wie die Geschäfte mit Taschentüchern gehen, kann man erst recht einsehen, wenn man Ein- und Verkauf betrachtet. Das Dutzend steht dem Händler in der Preislage von 85 Pf., 1 Mk. 50 Pf., 2—3 Mk. Das Stück verkaufen sie, im Verhältnis zu den Einkaufspreisen, wie eben angegeben, um 20, 30, 40 und auch 50 Pf. Ein strebsamer, fleißiger Händler, besonders Frauen, die in diesem Artikel große Geschäfte machen, verkaufen oft bis 1200 Dutzend im Jahre. Der Bruttogewinn beläuft sich demnach an 2000 Mk. Freilich wird dementsprechend ausgegeben. Durchweg wird sehr gut gelebt, viel getrunken und sehr gut gegessen; außerdem kleiden sich die Händler mit kostbaren Kleidungsstücken, arbeiten beinahe $1/2$ Jahr zu Hause nichts, karten viel, so daß von diesem hohen Gewinn verhältnismäßig wenig übrig bleibt bei den meisten. Einzelne haben einen Reingewinn gehabt und zwar Mann und Frau, ein Kind haben sie zu Hause in Kost, von 1500 Mk.

Die Lieferanten sind immer wieder dieselben, wie sie die Hausierer Carlsbergs und Umgegend auch haben, nämlich in diesem Artikel: Müller-Burgsteinfurt, Morgenstern-Frankfurt a. M., die schlesischen Fabriken. Im Verhältnis zu der Einfachheit des zu verschleißenden Artikels haben sie ein großes Absatzgebiet. Den größten Teil von Preußen bereisen die Tiefen-

thaler. Ihre Hauptniederlassungsplätze sind Magdeburg, Berlin, Danzig, Elberfeld und Essen. Auch hier sind die Hauptabnehmer die Fabrikbevölkerung, die niederen Beamten und in Norddeutschland die Landbevölkerung.

7. Die Hausierer in Wattenheim.

Wattenheim liegt auf der Nordseite eines Hügels in nächster Nähe von Carlsberg.

Zu Anfang des jetzigen Jahrhunderts verschleißten die Wattenheimer namentlich Holz und Harz, zu dessen letzterer Gewinnung mehrere Harzöfen in Betrieb waren. Da mit dem Wachstum der Bevölkerung aber diese natürlichen Quellen nicht mehr ausreichten, so verlegten sich spekulative Köpfe auf den Handel mit Spezereiwaren, Schwefelhölzern, Zwirn, Nadeln ꝛc. Einige schlechte Thongruben lieferten Material zur Herstellung von Töpfen und Krügen, die in 4 Öfen gebrannt wurden. Noch ausgangs der 70er Jahre konnte man Wattenheimer mit Handkarren durch die Ortschaften der Pfalz, Rheinhessens und der Rheinprovinz fahren sehen mit dem Rufe: „Steene Krüg o Häfe.“ Da die Thongruben nicht ergiebig, die Zubereitung der Töpfe mangelhaft war, so mußte auch dieses Geschäft eingestellt werden und den Erzeugnissen der Großindustrie weichen.

Die Aristokraten unter den damaligen Hausierern waren diejenigen, welche mit Wagenladungen Hosenstoffe, Seife und Maschinenfett gleich den Händlern von Carlsberg (diese Artikel wurden in der eigenen Sprache der Hausierer Makkes genannt) Deutschland und die angrenzenden Länder durchzogen. Mancher aber, der das 11. Gebot nicht befolgte, mußte sein freies, „fahrendes“ Leben mit dem eines unfreiwilligen Klausners vertauschen, um bei Wollspinnen und andern das Stillesitzen bedingende Beschäftigungen über gewisse Randglossen des 8. Gebotes nachzudenken. Diejenigen freilich, die der Gerechtigkeit entrannen, brachten ein heidenmäßiges Geld heim, aber: „Unrecht Gut glückt nicht.“ Dahin flogen die Thaler wie Spreu im Winde, so daß es wohl keiner zu etwas brachte, während andere Hausierer, die schlecht und recht ihren Handel betrieben, sich mäßigen Wohlstand sicherten. Das heutige Wattenheim ist gleich Carlsberg ein „Elegant“ gegen das vor 50 und mehr Jahren. In räumlicher Beziehung hat es sich verändert; ja, man spricht außerhalb nur von dem „langen“ Wattenheim. Man erblickt überall meistens massive steinerne Häuser mit freundlichen Ziegeldächern. Von diesen Anwesen sind 34 in den Händen von Hausierern. Da die Bauplätze nicht viel kosten, die Sandsteine nicht weit zu holen sind, so kann man denken, daß der Wattenheimer sich ein schönes Heim zu bereiten weiß,

wenn man hört, daß 6 Händler Häuser haben im Werte von über 10 000 Mk., 16 einen solchen von über 5000 Mk. Geradezu städtische Verhältnisse sind in Wattenheim vorhanden. Dazu trägt auch viel bei, daß Wattenheim der Sitz des königl. Forstamtes, der königl. Steuer- und Gemeindeeinnehmerei für die 5 umliegenden Ortschaften, eines Arztes und Apothekers, sowie der königl. Gendarmerie ist.

Statt der einen Schule, die früher von Schneidern und Harzkrämern geleitet wurde, die im Sommer ihrem goldenen Gewerbe oblagen und im Winter denen, die kamen, eine Perspektive in das buchstabene und zifferne Reich der Elementarwissenschaft zu eröffnen suchten, sind heute 4 wohlgeordnete Schulen vorhanden, welche in einem stattlichen Hause untergebracht sind. Sogar 2 Kleinkinderschulen sind vorhanden. Die Händler lassen außerdem ihren Kindern Hilfsunterricht erteilen; denn sie wollen haben, daß ihre Kinder mehr lernen sollen, als sie lernten. Mehrere schickten ihre Kinder nach Grünstadt in das Progymnasium, oder auch nach Dürkheim in eine Handelsrealschule, 3 sind Schüler der Waldbauschule. Solche Erfolge erklären, daß der Wattenheimer Händler viel auf sich hält. Er fühlt sich besser als alle Händler der Umgegend, rühmt in den Wartschaften, daß er draußen auch seine freie Zeit ausnütze, spricht von Theater und Konzerten, die er besuchte. Dabei gebraucht er, wenn nicht immer richtig, so doch reichlich Fremdwörter. Stolz geht er in den Wirtshäusern umher und zwar in Wattenheim den ganzen Tag, trinkt viel, wenn auch nur aus Noblesse jedesmal 1/8 Liter Bier; auch spielt er Billard, Skat oder Kegel. Hauptsächlich giebt er viel auf gutes Essen; ja, die Händler veranstalten unter sich öfters solche Essen, wie z. B. Knödelessen, Hase im Topf 2c. Wenn die Wattenheimer Händler durch ihr prahlerisches Wesen häufig anstoßen, so sind sie dies nur nach außen. Unter sich sind sie heute noch das heitere, durchschnittlich geweckte Handelsvölkchen, das wie ehedem dem alten Gewerbe nachgeht, das mehrere unter ihnen zu wohlhabenden Leuten gemacht hat, welche oft mit 5 bis 6 Gehilfen nach wie vor den Hausierhandel mit allen möglichen Waren betreiben. Manche haben es sogar in größeren Städten zu hübschen stehenden Geschäften gebracht, wie z. B. solche in München, Nürnberg, Diedenhofen, Metz und Straßburg sich befinden. Viele aber haben die namentlich in den sechziger und anfangs siebziger Jahren reichlich verdienten Münzen sinnlos verschwendet, namentlich in der Periode, wo man um Gulden kartete und kegelte, wo bei ausgelassenen Gelagen Wein und sogar Champagner floß. In jener Zeit erlitt der Kredit der Handelsleute in Wattenheim nicht allein, sondern auch in Carlsberg und den anderen Orten, woselbst es nicht anders herging, einen schlimmen Stoß, da manche

Warenlieferanten an Einzelnen bedeutende Geldsummen einbüßten. Heute sind nur 3 da, welche in Gütertrennung mit ihren Ehefrauen leben, was in hiesiger Gegend immer so betrachtet wird, als bestehe die Absicht, einen Lieferanten zu betrügen. Meistens ist es auch so; denn es werden der Ehefrau vor der Verheiratung größere Summen in den Ehevertrag geschrieben, als ihr eingebrachtes Vermögen beträgt. Bei einem Konkurs, welcher allenfalls eintritt, geht die Forderung der Ehefrau vor.

Wenn es auch gelegentlich der Kirchweihen und der hohen Feste öfters zu solennen Keilereien kommt, so kommen andere Vergehen, wie Diebstahl u. s. w., sehr selten vor, da solche Menschen in Wattenheim, Carlsberg und Umgebung gerade so gut die öffentliche Verachtung trifft, wie sonstwo. Das heiterste Volksleben entwickelt sich auf der Kirchweihe. Dann walzt nach Takt und Ton Jung und Alt, und das Tanzen haben alle Händler meisterlich los. Gerade in dieser Zeit sind auch die Reisenden und Geschäftsinhaber der großen Firmen anwesend, um Geschäfte abzuschließen, Zahlungen zu empfangen 2c. Diese müssen dann Wein und Bier bezahlen, d. h. sie thun es, um Händler zu ködern. Ich selbst beobachtete, wie ein Grossist in 3 Tagen über 200 Mk. für Getränke zahlte. Man kann da so recht die Handelsleute beobachten. Viele haben die Gebräuche und Sprache der Gegend angenommen, in der sie handeln.

Lange nach der Kirchweihe dauert übrigens das Sommervergnügen nicht. Leer sind bald die Wirtshäuser und Kegelbahnen. Noch vor den Schwalben ziehen Väter, Mütter und erwachsene Kinder hinaus. Es hält sie die Landwirtschaft nicht zurück; denn es haben nur 3 etwa je 2 ha Feld und 22 etwa 50 ar. Vieh wird auch wenig gehalten, insgesamt 6 Kühe, 3 Ziegen und 5 Schweine. Die Kinder, oft die von 2, 3 Familien miteinander, werden bei einer alten Frau oder Nachbarin untergebracht. Es wird nicht über schlechte Pflege und Erziehung geklagt. Die Zahl der Hausierer beträgt 226, darunter 118 weibliche. Die Männer arbeiten durchschnittlich auch nicht viel auf dem Hausierhandel. Der Mann setzt sich häufig draußen in ein Café, während die Frau mit den Gehilfen dem Geschäfte nachgeht; so machen es auch viele von Carlsberg. Das mitgenommene Personal wird gut überwacht; es kommen wenig Ausschreitungen vor. Innerhalb 10 Jahren haben 4 Hausiererinnen außerehelich geboren; das ist doch bei einer Seelenzahl von 973 ein geringer Prozentsatz. So hoch ungefähr ist das Verhältnis in Carlsberg auch. —

Um Weihnachten wird es wieder lebendiger, da auf die hohen Feiertage viele nach Hause kommen, um freilich wieder rasch zu verschwinden. Denn es werden viele Trikotagen und Wollwaren draußen verkauft, weil

die Bevölkerung zu dieser Zeit wenig in die nahen Städte kommt. Hauptsächlich findet man Wattenheimer in den thüringischen Ländern, in Meiningen, Saalfeld, Blankenburg, in Oberbayern in den Alpengegenden, in Nürnberg, Barmen, in Lörrach und Freiburg im Schwarzwald. Es werden beinahe ohne Ausnahme Manufakturwaren geführt.

Vielfach wurde schon die Frage angeregt, ob es nicht möglich sei, das fahrende Völkchen durch Anlage von Fabriken u. a. Einrichtungen dauernd seßhaft zu machen. Wie die königl. Regierung der Pfalz, der Distrikt Grünstadt mit großem Kostenaufwande in Altleiningen, Carlsberg und Hertlingshausen Fabriken ins Leben riefen, die aber sich rasch auflösten, so war es auch in Wattenheim der Fall. Eine Korbflechtschule in Wattenheim löste sich nach 2jährigem Bestehen auf. Wer die Leute genau kennt, wird überzeugt sein, daß es schwerlich durch solche Mittel gelingen wird, die Leute dem Handel zu entfremden. Viele haben ja ein Handwerk gelernt und könnten sich, wenn nicht zu Hause, doch in fremden Gemeinden ansässig machen und reichlich ernähren; aber sie legen Hammer und Feile, Knieriemen und Schere beiseite und — handeln. Das Handeln und Wandern steckt einmal der Bevölkerung von Wattenheim und Carlsberg und Umgegend im Blute. Wie häufig hört man oft von Frauen den Wunsch äußern: „Könnt' ich doch auch 'mal wieder ins Geschäft!"

Wer unter den Hausierern lebt, wird gerne mit ihnen zu thun haben; denn gegen die meist verkrüppelte, geistig und körperlich dahinsiechende Fabrikbevölkerung mit ihren vielen sittlichen Gebrechen, wie sie in unsern pfälzischen Städten Ludwigshafen und Pirmasens anzutreffen ist, macht die gesunde, durchweg kräftige, geistig geweckte Hausiererbevölkerung einen viel günstigeren Eindruck.

Es ist schon vielfach davon gesprochen worden, den Leuten entsprechende Landstriche zum Anbau anzuweisen, da in Wattenheim wie in Carlsberg sehr schlechter Boden ist. Aber dann ist es eine Frage, ob sie alle ihre heimatlichen Berge, an deren undankbarer Erde sie mit der gleichen Liebe hängen, wie der Älpler an seinen schneeglänzenden Firnen, verlassen möchten. Es sind wenigstens bis jetzt wenige zu bestimmen gewesen, in überseeische Länder auszuwandern. Und alle, die sich in der Jugend in der Welt umhergetrieben haben, z. B. als Söldner im ehemaligen päpstlichen Heere oder in der Fremdenlegion, alle sind wieder zurückgekehrt in ihre alte Heimat.

---

15. Untersuchungen über das Hausiergewerbe im Bezirksamt Bergzabern.

Von **Otto Pasquay**, k. b. Bezirksamtsassessor in Bergzabern.

Im Amtsbezirke Bergzabern ist das Hausiergewerbe mit Bürstenwaren, welches von Angehörigen der Gemeinden Ramberg und Dernbach, und der Handel mit Bildern, Kurzwaren, Schreibmaterialien, Galanteriewaren, Druckschriften &c., Schnitt- und Wollwaren, welcher von den Bewohnern der Gemeinden Silz, Stein, Gossersweiler, Münchweiler, Waldhambach und Waldrohrbach im Umherziehen betrieben wird, von ungefähr gleich erheblichem Umfang.

1. Der Hausierhandel mit Bürstenwaren.

Das Hausiergewerbe mit Bürstenwaren in den vorgenannten Gemeinden wird schon seit 150 bis 200 Jahren betrieben, und verdankt seine Entstehung wohl dem Umstande, daß die geringen Erträgnisse des durch seine gebirgige Lage schwer zu bearbeitenden Bodens für den Unterhalt der Bevölkerung nicht mehr ausreichten, wodurch letztere auf andere Erwerbsquellen angewiesen wurde. Dabei begünstige der Bezug von billigem Holz aus den an die Gemeinden angrenzenden großen Waldungen die Herstellung von Bürstenwaren. Bis vor einigen Jahren fanden letztere ausschließlich im hausgewerblichem Betrieb statt, während neuerdings einige, wenn, auch kleine, Bürstenfabriken in Ramberg entstanden sind, deren Fabrikate zum Teil ebenfalls, wie die Erzeugnisse der Hausindustrie, durch den Hausierhandel abgesetzt werden.

An diesem Handel beteiligen sich Personen im Alter vom 14. bis zum 70. Lebensjahre, beiderlei Geschlechtes, ledige und verheiratete, meistens der katholischen Konfession angehörig; nur ganz wenige Protestanten befinden sich darunter.

Die Hausierer sprechen alle deutsch, einige, die in Frankreich und Belgien umherziehen, auch französisch.

Gebrechliche Personen nehmen am Hausierhandel nicht Teil.

Fast alle Verheirateten besitzen ein kleines, wenn auch nicht immer schuldenfreies Haus mit etwas Ackerland, und halten in der Regel eine oder mehrere Kühe oder Ziegen.

Die Kinder der Hausierer helfen, sobald sie hierzu im stande sind, den übrigen Familienangehörigen bei der Landwirtschaft und bei der Verfertigung der Bürstenwaren, und gehen mit auf den Hausierhandel. Letzterer wird während der Monate März, April, Mai, September, Oktober und November ausgeübt.

Ein Verdacht, daß der Hausierhandel ein Vorwand für den Bettel sei, besteht nicht.

Im Hausiergewerbe werden die verschiedenen Sorten Bürsten abgesetzt, neuerdings führen auch einige Händler andere Artikel, wie Schwämme und Leder zum Putzen der Fenster, Matten 2c., mit sich.

Die Ramberger Bürstenbinder waren anfänglich genötigt, ihre Erzeugnisse im Hausierhandel abzusetzen, weil in dem abgelegenen Seitenthal keine Käufer erschienen, und auch der Absatz an Zwischenhändler wohl deshalb nicht leicht möglich war, da letzteren die verhältnismäßig geringe Produktion der Einzelnen oder Einiger nicht genügte, und sie sich mit einer größeren Anzahl von Produzenten zum Einkauf ein und derselben Ware nicht leicht oder wenigstens nicht ohne entsprechende größere Vorteile einlassen mochten. Andererseits wollten aber diese Kleinproduzenten den Gewinn auch nicht mit den Zwischenhändlern teilen, sie fanden einen besonderen Vorteil darin, ihre Waren in den Gegenden und Orten zu verkaufen, in welchen sich keine ständige Niederlagen derselben befanden. Eine gemeinsame Organisation zum Verkauf bestand nicht. Der Absatz war nicht groß genug, um sämtliche Familienangehörige das ganze Jahr über zu beschäftigen, auch ließ der geringfügige landwirtschaftliche Betrieb Zeit übrig, und so fand der in der Bevölkerung vorhandene, unleugbare Wandertrieb in dem Hansierhandel seine praktische Bethätigung.

Jetzt wo seit zwanzig Jahren die Eisenbahn in einer Entfernung von wenigen Kilometern an den genannten Gemeinden vorbeifährt, jetzt, wo durch die Bürstenfabriken Gelegenheit zur ständigen Arbeit geboten ist, und die Großindustrie ihre Niederlage auch in kleinen Orten hat, sind eigentlich einige der Voraussetzungen, unter welchen der Hausierhandel entstanden ist, entfallen. Gleichwohl hat diese seit Jahrhunderten bestehende Beschäftigung nicht nur nicht abgenommen, sondern wenn auch nur mäßig an Ausdehnung ge-

wonnen, wobei diese Zunahme durch die gesetzlichen Bestimmungen über die Sonntagsruhe im Handelsgewerbe wohl kaum veranlaßt worden sein dürfte. Es werden jetzt nicht mehr bloß die zu Hause im handgewerblichen Betrieb hergestellten Bürstenwaren, sondern auch Erzeugnisse der Bürstenfabriken, und wie gesagt, einige andere Artikel mitgeführt.

Von den Fabrikanten wird zur Bezahlung der Waren einviertel- bis einhalbjähriger Kredit gewährt. Der Bezug an Waren richtet sich nach dem Bedarf, das ist das Quantum, welches ungefähr in einem Vierteljahre abgesetzt werden kann. Der Hausierhandel geschieht nur auf eigene Rechnuug des Hausierers, welcher nur von Familienangehörigen begleitet wird. Fast alle Händler fahren mit ihren Waren in der Eisenbahn oder im Omnibus in ihr Absatzgebiet, und tragen in demselben die Waren auf dem Rücken durch die Straßen und in die benachbarten Orte; sie verkehren nicht in Herbergen sondern in einfachen bürgerlichen Gasthäusern, und mögen für Unterkunft und Nahrung täglich ungefähr 2 Mk. aufwenden.

Der Verkauf geschieht nur gegen Barzahlung, in der Regel bei festen Preisen, wobei jedoch nach den Neigungen des Publikums zum Abhandeln, welche dem Hausierer bekannt sind, auch Abweichungen vorkommen. Der Hausierer kennt seine Leute, denn er kommt regelmäßig in gewissen Zeiträumen in dasselbe Absatzgebiet, wobei in allen Bevölkerungsklassen sich Abnehmer finden. Hauptsächlich erstreckt sich der Handel in Norddeutschland über die Provinzen Westfalen, Hannover, Hessen, Rheinprovinz; auch Süddeutschland, vorzugsweise Südbayern wird durchwandert; einige Hausierer ziehen auch in Belgien, Frankreich und der Schweiz umher. Von März bis Mai ist die beste Absatzzeit. Der Reingewinn pro Jahr mag sich auf circa 900 Mk. belaufen.

Vorzugsweise sucht der Hausierer die Orte auf, wo ständige Niederlagen dieser Waren nicht bestehen, aber auch an kleineren Plätzen, in welchen diese Artikel in Kaufgeschäften gehalten werden, vermag der Hausierer mit Vorteil zu konkurrieren, weil in den bestimmten Bezirken, in welche diese Hausierer kommen, das Publikum an die bequeme Art des Einkaufes gewöhnt ist; es weiß, daß die Hausierer in regelmäßigen Zwischenräumen eintreffen; als Fachleute sind die Hausierer dem Kaufmann an kleinen Plätzen gegenüber, der den Artikel nebenbei führt, auch insoferne im Vorteil, als sie die Qualität der Waren genau zu beurteilen verstehen. Die von Haus aus zungenfertigen Hausierer sind durch die in Generationen forterbende Beschäftigung routiniert und vermögen auch jetzt durch den Hausierhandel ihren hausgewerblichen Betrieb in der Konkurrenz mit der Großfabrikation aufrecht zu erhalten, umsomehr als die handgefertigten Waren dem

Publikum als solid bekannt sind, und letzteres über Übervorteilung im allgemeinen nicht zu klagen hat.

Für Bürstenhändler der Gemeinden Ramberg und Dernbach wurden pro 1897 150 Wandergewerbescheine ausgestellt.

2. Hausierhandel mit Bildern, Kurzwaren, Schreibmaterialien.

Dieser ziemlich umfangreiche Hausierhandel, welcher ausweislich des Verzeichnisses über die Wandergewerbescheine von 200 Angehörigen der Gemeinden Silz, Stein, Münchweiler, Gossersweiler, Völkersweiler, Waldhambach, Waldrohrbach betrieben wird, nahm in den 50er Jahren seinen Anfang.

Die damaligen ungünstigen, wirtschaftlichen Verhältnisse in den abgelegenen Gebirgsdörfern, deren Bewohner von den kargen Ergebnissen des Bodens und dem kleinbäuerlichem Betrieb nur mühsam ihr Dasein fristen konnten, und der Mangel an anderer Arbeitsgelegenheit gaben Veranlassung, sich einem anderen Erwerbszweig zuzuwenden. Es zogen zunächst Einige auf den Hausierhandel, und hielten anfänglich nur sogenannte Haussegen und Bilder feil. Die anscheinend guten Ergebnisse dieses Handels, auch die Neigung sich in der Fremde umzusehen, veranlaßten andere sich dem gleichen Berufe zu widmen, und so gewann dieser Erwerbszweig allmählich mehr an Ausdehnung. Der Handel beschränkte sich nicht mehr auf Bilder, sondern dehnte sich auf alle möglichen Kurzwaren, Bandkram, Schreibmaterialien 2c., Woll- und Baumwollwaren, Regen- und Sonnenschirme, Galanteriewaren aus.

An dem Hausierhandel nehmen fast ausschließlich männliche Personen teil, vom Volljährigkeitsalter bis ins 60. Lebensjahre, sie sind ausschließlich katholisch und sprechen alle deutsch. Die meisten sind verheiratet, und nur wenige mit geringen Gebrechen behaftet.

Die Verheirateten besitzen fast alle ein Häuschen mit etwas Ackerland und ein oder mehrere Stück Vieh; der kleine wirtschaftliche Betrieb wird von den Hausierern, die zur Zeit der Bestellung der Felder und zur Ernte sich zu Hause befinden, im Vereine mit den Familienangehörigen besorgt. Der Handel wird von den allermeisten nur während der Wintermonate, vom Monate November bis März ausgeübt und dient nicht als Vorwand für das Betteln.

Die Waren, welche die Hausierer mitführen, werden ausschließlich von Handelsgeschäften oder auch direkt von Fabriken bezogen, wobei vielfach geringwertige Ware, auch sogenannter Ausschuß, aufgekauft wird.

Der Bezug der Waren geschieht oft gegen Nachnahme; bekannte und besser situierte Händler bekommen auch längeren oder kürzeren Kredit.

Die Quantität an Waren, die jedesmal bezogen wird, richtet sich nach den Absatzverhältnissen; in 3 bis 4 Wochen werden Waren, deren Anschaffung circa 40 bis 60 Mk. gekostet hat, abgesetzt. Der Hausierhandel geschieht nur auf eigene Rechnung; eine Lohnhausiererei besteht nicht, dagegen erhalten einige Hausierer, die vielleicht in längerer Geschäftsverbindung mit Handelshäusern stehen, am Jahresschlusse eine Prämie nach Verhältnis des angekauften Warenquantums.

Die Hausierer gehen fast ausschließlich allein und ohne Begleitung.

Die Waren werden per Bahn und Post bezogen, und dem Hausierer an seinen Aufenthaltsort nachgeschickt. Die Dauer des Aufenthaltes richtet sich nach der Größe des Ortes, oft werden mehrere Gemeinden an einem Tage besucht, wobei der Hausierer seine Ware mit sich trägt. Als Kosten für die Unterkunft und Nahrung sind ungefähr 1 bis 2,50 Mk. pro Tag in Ansatz zu bringen.

Der Verkauf der Waren geschieht ausnahmslos gegen Barzahlung. In manchen Fällen wird das zehnfache des Einkaufspreises erzielt, oft noch mehr, mitunter wird auch mit Verlust verkauft. Vorgefordert wird vielfach.

Der Reingewinn pro Tag mag sich nach Abzug aller Kosten auf durchschnittlich circa 1 Mk. berechnen.

Bestimmte Gegenden werden nicht aufgesucht, die Hausierer wechseln vielfach die Absatzgebiete, und kommen fast in alle Gegenden von Deutschland und in die Schweiz. Der Verkauf findet hauptsächlich an die Land- und Fabrikbevölkerung statt. Bei letzterer ist der Absatz fast immer gut, namentlich an und unmittelbar nach den Zahltagen, bei der Landbevölkerung ist die beste Zeit des Absatzes im Spätherbste.

Die Hausierer besuchen vorzugsweise die Orte, in welchen die Waren, die sie selbst führen, in ständigen Niederlagen nicht zu haben sind; sie können aber trotz der stehenden Konkurrenz am Orte selbst für ihre Ware Absatz finden. Die Art und Weise des Feilbietens, die Überredungskunst und die Bequemlichkeit des Publikums sichert ihnen den Absatz; sie können ja auch, da ihre Kosten nicht erheblich sind, billig verkaufen; sie beziehen, was dem stehenden Gewerbe vielleicht nicht so gut möglich ist, ihre Waren in ganz kleinen Quantitäten, haben ganz geringes Auslagenkapital, geringe Spesen und keine Lagerbestände.

Der Hausierhandel hat von Jahr zu Jahr, wenn auch nicht beträchtlich, zugenommen. Das Gesetz über die Sonntagsruhe kam diesem Gewerbebetrieb jedenfalls sehr zu statten.

Ob gerade über die Hausierer, welche von den genannten Gemeinden ausgehen, im Publikum geklagt wird, ist nicht bekannt.

---

16. Das Hausiergewerbe der Bewohner von Bundenthal (Pfalz).

Von **Jacob Mathéus**, k. b. Bezirksamtsassessor in Pirmasens.

1. Die allgemeinen wirtschaftlichen Zustände.

Im südöstlichen Teile des bayerischen Bezirksamtes Pirmasens, wo die forellenreiche Wieslauter der nahen reichsländischen Grenze zueilt, breiten sich rechts und links des Flußbettes üppige Wiesenthäler aus. Bald sind sie umsäumt von den bewaldeten Höhen des Pfälzer Wasgaus, bald lagern sich zwischen sie und die Berge Ackerländereien in dem Thale oder an den mäßig ansteigenden Gebirgsabhängen. Es war ein hartes Stück Arbeit für die Thalbewohner, das sandige, steinige Gelände unter den Pflug zu zwingen und landwirtschaftlichen Zwecken dienstbar zu machen und ständige unverdrossene Thätigkeit erfordert die mühsame Bewirtschaftung des wenig ertragsfähigen Ackerlandes, das größtenteils aus Kartoffel- und mageren Getreidefeldern besteht.

Ackerbau, Viehzucht und Waldwirtschaft sind von jeher die natürlichen Erwerbs- und Nährquellen der Bevölkerung gewesen. Nennenswerte gewerbliche oder industrielle Anlagen fehlen. Die Bewohner des Lauterthales sind fast ausschließlich kleine Bauern und selbst die wenigen Handwerker und Kaufleute treiben in der Regel noch neben ihrem Gewerbe Ackerbau in größerem oder kleinerem Umfange. Es liegt auf der Hand, daß unter diesen Verhältnissen die Bewohner der Gemeinden des Lauterthales sich anderswo umsehen müssen, um Arbeitsgelegenheit und den Verdienst zu finden, der das unzureichende Einkommen aus Ackerbau und Viehzucht ergänzt. Das Erträgnis der von den Bergen eingeengten und im Verhältnis zur Bewohnerzahl räumlich beschränkten Flur reicht nicht aus, um die

Bedürfnisse aller zu befriedigen. Dies gilt hauptsächlich für die Gemeinde Bundenthal. In ihr wohnen nur wenig Bauern, die größeren Grundbesitz haben, aus dessen Bewirtschaftung sie sich ernähren können. Die Kleinbegüterten dieser Gemeinde waren in früheren Zeiten und sind noch jetzt darauf angewiesen, Verdienst außerhalb des Wohnortes zu suchen, um ihre wirtschaftliche Lage zu verbessern. Denn die geringe Zahl Bauern, die 10 ha Grundbesitz im Werte von 12—15 000 Mk. haben, können, abgesehen von einigen Erntetagen, mit ihren Angehörigen ihre landwirtschaftlichen Arbeiten selbst recht gut bewältigen. Die Tagnerarbeiten bei diesen sind weder ständig noch lohnend. Der Lohnsatz für den Tag beträgt 80 Pf. Dazu erhält der Taglöhner noch die Kost. Wird diese, was selten der Fall ist, nicht verabreicht, so erhöht sich der Taglohn auf 1 Mk. bis zu 1,20 Mk. Die Ernährer der ärmeren, meist zahlreichen Familien müssen unter diesen Umständen auswärts dauernde Beschäftigung suchen, wenn sie nicht die Hände den größten Teil des Jahres in den Schoß legen wollen.

In den 50 er und 60 er Jahren suchten und fanden die überschüssigen Arbeitskräfte lohnenden Verdienst in Frankreich. In den 70 er Jahren boten die Arbeiten zur Befestigung der für Deutschland wiedergewonnenen Festungen Straßburg und Metz für zahlreiche Bundenthaler Jünglinge und junge Männer dauernde Beschäftigung. Viele gingen damals auch noch „über den Rhein" in badische und württembergische wohlhabende Bauerndörfer, wo sie wochenlang beim Ausdreschen des Getreides, wozu damals Maschinen noch nicht benutzt wurden, Verwendung fanden. Sie konnten den Barverdienst unverkürzt nach Hause bringen, da sie meistens in der Scheune schliefen, bei ihren Arbeitgebern das Essen erhielten und den Hin- und Rückweg zu Fuß zurücklegten. Ende der 70 er und anfangs der 80 er Jahre nahm die Auswanderung nach Amerika in Bundenthal einen bedeutenden Umfang an. In einzelnen Jahren soll die Zahl der Auswanderer bis zu 50 betragen haben. Es waren meistens arbeitstüchtige junge Mädchen und Burschen, die ihr Heil in der Fremde suchten. Die Auswanderungslust hielt nur bis zum Jahre 1884 an. Die Erfahrungen, die die Auswanderer machten, scheinen nicht besonders günstig gewesen zu sein. Andernfalls hätten sie zweifellos ihre Verwandten und Bekannten in großer Anzahl nachgezogen und ihnen, wie das häufig in früheren Zeiten vorkam, das fehlende Reisegeld zur Überfahrt nach Amerika aus ihrem Verdienste zur Verfügung gestellt.

Der Grund für das Aufhören der Auswanderung liegt in der Entwicklung des Hausierhandels, dem sich eine immer wachsende Zahl der Bewohner Bundenthals in jener Zeit zuwandte. Wie überall steigerten sich

auch in Bundenthal in den letzten Jahrzehnten, wenn auch in bescheidenem Maße, die Bedürfnisse und Ansprüche der Bevölkerung und ihrer Lebenshaltung.

Die Mittel zu ihrer Befriedigung konnten in Bundenthal und seiner Umgebung nicht erworben werden. Denn wenn auch in den emporblühenden nächsten Städten und insbesondere in der Industriestadt Pirmasens reichliche Arbeitsgelegenheit zu finden war, so scheiterte doch ihre Ausnützung an der weiten Entfernung — Pirmasens ist 6 Wegstunden entfernt — und an der fehlenden Bahnverbindung.

So war für den neuen Erwerbszweig infolge der ungünstigen wirtschaftlichen und örtlichen Lage Bundenthals ein überaus günstiger Boden gegeben, in dem er kräftig Wurzel fassen und rasch gedeihen konnte.

2. Das Anwachsen der Hausiererei.

Die Anfänge des Hausierhandels der Bewohner von Bundenthal fallen in die Jahre 1879—1882. Von letzterem Jahre an zeigte sich ein rapides Wachstum der Zahl der Hausierer. Die Novellen zur Gewerbeordnung von 1879 und 1883, die dem Wandergewerbe neue Hemmschuhe anlegen sollten, blieben auf die Entwicklung einflußlos. Nach amtlichen Aufzeichnungen wurden für Bewohner der Gemeinde Bundenthal, die 609 Seelen zählt, seit 1879 Wandergewerbescheine in folgender Zahl ausgestellt:

1879 = 3	1888 = 59
1880 = 1	1889 = 71
1881 — 2	1890 = 77
1882 = 20	1891 = 42
1883 = 19	1892 = 72
1884 = Nachweis fehlt	1893 = 70
1885 = 38	1894 = 82
1886 = 53	1895 = 77
1887 = 53	1896 = 84

Exempla trahunt möchte man bei dieser Zahlenreihe sagen. Und doch dürfte die Ausdehnung des Wandergewerbes in Bundenthal nicht allein auf die gegenseitige Aufmunterung der Gemeindeangehörigen unter sich und auf die obenerwähnten günstigen Vorbedingnngen für die Entwicklung des Hausierhandels zurückzuführen sein, sondern auch auf eine gewisse Wanderlust, die bei den Bewohnern Bundenthals ursprünglich heimisch gewesen zu sein scheint und sich mit der Zeit immer mehr einbürgerte. Nur in dieser,

gewissermaßen angeborenen Lust und Liebe zum Wandern dürfte auch die Erklärung für den Umstand zu finden sein, daß in Bundenthal die Zahl der Hausierer fortwährend wächst, während in den Nachbargemeinden, wo die Erwerbs- und Wirtschaftsverhältnisse ähnlich oder gleich gelagert sind, der Hausierhandel keinen Eingang finden konnte. Die nämliche, die Richtigkeit dieser Erklärung bestätigende Wahrnehmung läßt sich in einem andern Teile des Amtsbezirkes Pirmasens machen. Die Gemeinde Clausen, deren arbeitsfähige Angehörige in ihrem Wohnort oder in der Stadt Pirmasens (die teils zu Fuß, teils unter Benutzung der Eisenbahn in etwa 1½ Stunden zu erreichen ist) reichlichen Verdienst als Heim- oder Fabrikarbeiter in der Schuhfabrikation bei hohem Lohne jederzeit finden können, schickt alljährlich etwa 20 Hausierer aus, die fast alle mit den gleichen Gegenständen, Bildern, Schreibmaterialien u. a. handeln und dieselben Absatzgebiete hauptsächlich in Württemberg und Baden aufsuchen. Die Freude am Umherziehen und am Hausierhandel ist hier heimisch geworden, als man nichts verdienen konnte. Jetzt, da die Schuhindustrie Arbeit in Hülle und Fülle bietet, läßt sich die Wanderlust nicht mehr bannen und führt zum Hausierhandel, obwohl die Vorbedingungen fehlen, denen dieser sein Entstehen verdankte. Man darf sonach den Schluß ziehen, daß die Ausdehnung des Hausierhandels nicht nur von örtlichen und wirtschaftlichen Voraussetzungen der eingangs geschilderten Art abhängig ist, sondern auch als eine Folge des Wandertriebes sich darstellt, der in der dem Wandergewerbe sich widmenden Bevölkerung von Hause aus schon wohnte. Dieser Wandertrieb fehlt ebenso wie bei den Nachbargemeinden Bundenthals, auch in der Umgebung von Clausen; obwohl die hier angrenzenden Dörfer vor dem Aufblühen der Industrie in gleich ungünstiger wirtschaftlicher Lage waren wie Clausen, konnte in ihnen das Hausiergewerbe keinen Boden gewinnen.

Ist der schlummernde Wandertrieb einmal erwacht und hat er feste Wurzel gefaßt, so wuchert er üppig weiter. Denn der Hausierer zieht das Wanderleben trotz mancher Strapazen und Mühen der ungewohnten regelmäßigen Beschäftigung, das Geschäft des Handels der Arbeit der Hände vor. Vom Einzelnen verpflanzt sich die Lust und Liebe zum Wandern auf die Angehörigen seiner Familie; sie dehnt sich, wie das Beispiel Bundenthals zeigt, über eine ganze Gemeinde aus und ergreift, wie die Erfahrung anderwärts lehrt, die Bevölkerung weiter Landstriche.

3. Die socialen Verhältnisse der Hausierer.

Bei folgender Darstellung der in socialer Beziehung bemerkenswerten Punkte im Hausiergewerbe der Bewohner Bundenthals ist der Stand des Jahres 1895 zu Grunde gelegt.

Bundenthal liegt in fast ganz katholischer Gegend und ist eine durchaus katholische Gemeinde. Seine Bewohner kommen gewissenhaft ihren religiösen Verpflichtungen nach. Auch der Bundenthaler Hausierer versäumt es auf der Reise nur dann, den sonntäglichen Gottesdienst seiner Kirche zu besuchen, wenn ihm hierzu die Gelegenheit mangelt. Wenn möglich, richtet er es ein, daß er Sonntags an einem Orte rastet, wo katholischer Gottesdienst abgehalten wird. Die einzige in Bundenthal ansässige andersgläubige Familie bekennt sich zum mosaischen Glauben und stellt gleichfalls einen Hausierer, der aber nicht in der Fremde, sondern in seiner Heimatgemeinde und ihrer nächsten Umgebung den Handel ausübt.

Über das Alter der Hausierer giebt folgende Übersicht Aufschluß.

Es stehen im Alter von:

20—25 inkl.	= 18	hiervon sind	14	Männer,	4	Frauen
25—30 „	= 8	„ „	7	„	1	„
30—40 „	= 18	„ „	17	„	1	„
40—50 „	= 14	„ „	11	„	3	„
50—55 „	= 13	„ „	12	„	1	„
55—60 „	= 6	„ „	5	„	1	„

Von den Männern sind 38, von den Frauen 3 verheiratet, 25 Männer und 7 Frauen sind ledig. Vier Hausierhändler sind verwitwet, hiervon 3 Männer und 1 Frau.

Alle Händler sprechen die deutsche Sprache und zwar pfälzischen Dialekt mit elsässischen Anklängen. Körperliche Gebrechen hat kein einziger der Hausierer. Nur in 4 Fällen besteht Verdacht, daß die Hausierer ihr Gewerbe auch zum Bettel mißbrauchen und zwar bei solchen, die während des ganzen Jahres mit Weib und Kind umherziehen.

Wirtschaftlich selbständig sind 52 Männer und 7 Frauen. Als unselbständige Haussöhne bezw. Haustöchter müssen 14 männliche und 4 weibliche Hausierer erachtet werden.

Von den wirtschaftlich selbständigen Händlern haben:

1.	gar kein Vermögen		= 16
2.	Vermögen bis zu	1000 Mk.	= 9
3.	„ von	1000— 3000 „	= 12
4.	„ „	3000— 5000 „	= 11
5.	„ „	5000—10000 „	= 9
6.	„ über	10000 „	= 2

Hiervon haben **durchschnittlich**:

1. Die ad. 2 Genannten 0,64 ha Land, 1 Stück Vieh und 5 außerdem ein eigenes Haus.
2. Die ad. 3 haben 1,2 ha Land, 2 Stück Vieh und alle eigene Häuser.
3. = = 4 = 1,9 = = 2 = = 9 eigenes Haus
4. = = 5 = 3 = = 4 = = 8 = =
5. = = 6 = 5 = = 5 = = und beide = =

Von den 77 Händlern haben 62 Kinder, Eltern und sonstige Angehörige zu ernähren und zwar treffen auf jeden Hausierer durchschnittlich 4 Angehörige. Die zu Hause bleibenden männlichen Angehörigen der Hausierer besorgen den Feldbau und die Viehzucht. Auch arbeiten sie gelegentlich als Holzhauer im Walde. Wenige haben Verwendung in einem vor kurzem in der Bundenthaler Gemarkung angelegten Steinbruch bei einem auswärtigen Unternehmer. Die Frauen führen die Haushaltung und helfen bei den landwirtschaftlichen Arbeiten. Von den etwa 250 Angehörigen der Händler entfallen ungefähr 80 auf solche, die hauptsächlich mit Arbeiten für den eigenen landwirtschaftlichen Betrieb beschäftigt sind, 25 suchen neben ihrer eigenen Arbeit noch durch Taglohn etwas zu verdienen und 12 üben das Gewerbe eines Steinhauers, Schneiders, Zimmermanns, Maurers oder Krämers aus. Die Übrigen — Kinder und Greise — sind ohne Beschäftigung und müssen von dem Verdienste der Hausierer ernährt werden, soweit das Erträgnis des Ackerbaus und der Viehzucht zur Befriedigung der Bedürfnisse nicht ausreicht. Über die Hälfte der 609 Einwohner zählenden Gemeinde — 77 Hausierer mit rund 250 Angehörigen — sind sonach im Hausierhandel thätig oder ziehen aus diesem direkten oder indirekten Vorteil. Fünf Hausiererfamilien sind samt den unerwachsenen Kindern ständig auf der Reise. Diese Familien kehren nur selten oder gar nicht zu vorübergehendem Aufenthalt in ihren Heimatsort zurück. Viele von ihnen kennt man in der Heimat nur noch dem Namen nach.

Am lebhaftesten wird das Gewerbe in den Monaten Oktober, November, Dezember und Januar bis Mai einschließlich getrieben. Am stillsten ist das Geschäft in den übrigen vier Monaten, Juni bis September. Es hängt dies natürlich damit zusammen, daß einerseits die Hausierer, die Grundbesitz haben, zur Sommerszeit zu Hause landwirtschaftliche Beschäftigung finden und daß andererseits die Bauersleute der Absatzgebiete in den 4 Monaten, weil gleichfalls durch Feldarbeiten in Anspruch genommen, zu Hause während des Tages überhaupt nicht regelmäßig oder nur vorübergehend oder bei schlechter Witterung anzutreffen sind. Dem Bauersmann fehlt zur Sommerszeit die nötige Muße zur Besichtigung der Waren und zu dem oft zeit-

raubenden Handeln und Feilschen. Das Hausiergeschäft wickelt sich selten rasch und glatt ab; gewöhnlich geht dem Verkaufsabschluß längeres Wählen, Erwägen und Prüfen des Käufers und seiner Angehörigen voraus.

Während des vollen Jahres sind von den 77 Händlern im ganzen 21 auf der Reise, während 8 Monaten = 12, 6 Monaten = 30, 5 Monaten = 7, während 4 Monaten = 5 und während 3 Monaten = 2. Im Durchschnitt ist sonach der Einzelne 7½ Monate im Wandergewerbe beschäftigt und zwar gerade in den Monaten hauptsächlich, in denen seine Arbeitskraft im eigenen landwirtschaftlichen Betriebe am leichtesten entbehrt werden kann. Sämtliche Händler, die nicht das ganze Jahr auf der Reise sind, halten sich in ihrer freien Zeit in Bundenthal auf und treiben Ackerwirtschaft, arbeiten aber auch im Taglohn, wenn sich hierzu Gelegenheit bietet. Kein einziger treibt ein stehendes Gewerbe neben dem Hausierhandel. Es kann angenommen werden, daß in den 4½ Monaten, in denen der Hausierer zu Hause ist, eine Reihe von Tagen sich findet, in denen es ihm an regelmäßiger, nachhaltiger Arbeitsgelegenheit mangelt. Er wird sich dann in Haus und Hof oder in Feld und Wald nach allerlei Hantierungen umsehen. Immer aber wird ihm noch reichlich unerwünschte Ruhezeit erübrigen, während der er die Hände in den Schoß legen und von den Anstrengungen der Reisezeit sich erholen kann.

4. Die geschäftlichen Verhältnisse.

1. Kurz-, Woll- und Glaswaren, Regenschirme und Wachstücher, Bürsten und Wetzsteine sind die Waren, die von nicht weniger als 72 der Hausierer vorwiegend verschleißt werden. Vereinzelt werden neben diesen Verkaufsgegenständen noch geführt: Blumentische, Korb- und Drahtwaren, Holzschuhe, Bilder und Kalender. Sämtliche 72 Kurz- und Wollwarenhändler treiben ihr Geschäft außerhalb Bayerns und zwar alle in Elsaß-Lothringen. Von den übrigen 5 Hausierern obliegt eine Frau dem Eier-, Butter-, Obst- und Gemüsehandel und zwar gleichfalls im Reichslande; 1 Mann sucht seinen Unterhalt durch Korbmachen und Schirmflicken in Baden; 1 Mann, begleitet von seiner Frau und 3 Kindern, übt das Gewerbe eines fahrenden Seiltänzers und Musikers aus; ein Vierter handelt in der Pfalz mit Kurz- und Wollwaren, sowie in Bundenthal und Umgebung mit Seife, Zucker, Kaffee und Soda u. dergl. Krämereiwaren. Der einzige jüdische Hausierer verschleißt in seinem Wohnorte und in den Nachbargemeinden Schnitt-, Kurz- und Wollwaren, Ölkuchen, Rapsöl, Sämereien und Bettfedern.

Aus diesen Angaben läßt sich entnehmen, daß die Bundenthaler Hausierer wenig Wagemut und Unternehmungsgeist haben und sich schwer entschließen, einen anderen Erwerbszweig zu wählen, als den, den bereits ihr Vater, Bruder oder sonstiger Anverwandter auf seine Einträglichkeit geprüft hat. Andernfalls wäre es ausgeschlossen, daß fast alle mit den gleichen Gegenständen Handel treiben und in denselben Absatzgebieten ihre Geschäftsthätigkeit entfalten. Man begnügt sich mit einem bescheidenen, aber sicheren Gewinn und läßt sich durch Versuche mit neuen Waren und andern Absatzgebieten nicht aus dem altgewohnten Geleise drängen. Der konservative, allen unerprobten Neuerungen abholde Zug, der in dem Bundenthaler Bauer steckte, ist auch dem Hausierer geblieben.

Freilich hat die Wahl des Landes Elsaß-Lothringen als Arbeitsfeld noch eine andere und zwar ausschlaggebende Ursache, von der weiter unten die Rede sein wird.

Sämtliche Verkaufsgegenstände mit Ausnahme weniger Korb- und Drahtwaren, die einzelne Hausierer selbst verfertigen, werden aus Kaufgeschäften bezogen. Von Hausindustriellen und Handwerkern wird nichts gekauft; auch der Verschleiß von Ausschußwaren und Resten, die man auf Jahrmärkten ersteht, kommt nicht vor.

2. Abgesehen von den fünf oben besonders angeführten Wandergewerbetreibenden spielt sich im allgemeinen der Geschäftsbetrieb der übrigen 72 Hausierer folgendermaßen ab. Den Wandergewerbeschein erholen sich die Hausierer, die an Weihnachten und Neujahr zu Hause weilen, in der Regel während der ersten Woche des beginnenden Jahres bei der zuständigen Verwaltungsbehörde, dem königl. bayerischen Bezirksamte Pirmasens. Auf dem kürzesten Wege überschreitet der Händler sodann, in der Regel auf Schusters Rappen, selten unter Benutzung der Eisenbahn von Weißenburg ab, die nur zwei Stunden entfernte reichsländische Grenze. Oft werden schon in der genannten Grenzstadt die Warenvorräte eingekauft, am häufigsten werden aber die Straßburger Kurz-, Wollwaren- und sonstigen Geschäfte in Anspruch genommen. Meistens sucht der Hausierer wieder die nämlichen Geschäfte auf, weil ihm diese bei regelmäßiger Wiederkehr nicht nur die Waren zu billigerem Preise abgeben, sondern auch Kredit gewähren, wenn keine Barmittel zum Einkauf zur Verfügung stehen. Die Regel bildet übrigens der Einkauf gegen bar. Wer zum erstenmal kommt, muß natürlich immer, wenn nicht dem Kaufmann alte wohlbekannte Hausierer Bürgschaft leisten, bares Geld in der Tasche haben, wenn er seinen Warenvorrat ersteht. Die Menge der Waren richtet sich nach der Last, die der Hausierer tragen kann, und nach dem „Betriebskapital“, das man in Händen hat. Die

unterste Grenze dieses „Betriebskapitals" soll, wie versichert wurde, manchmal bis zu 5 Mk. herabgehen; doch sind dies seltene Fälle. Nach den gepflogenen Erhebungen ist anzunehmen, daß durchschnittlich für eine Traglast Waren etwa 30 Mk. angelegt werden. Der Betrag für den Wareneinkauf erreicht oder übersteigt selten die Summe von 50 Mk. Mit dem wohlgefüllten Traggestell, einer kleinen leichten Holzkiste, oder einem in Lederriemen eingeschnallten Wachstuchbündel auf dem Rücken, wandert dann der Hausierer zu Fuß von Ort zu Ort, von Haus zu Haus, um seine Waren an den Mann zu bringen. Die Eisenbahn oder andere Beförderungsmittel für ihn und seine Waren werden fast nie und wenn ja, nur ungern benutzt. Denn der Händler ist sparsam und der mäßige Verdienst muß zusammengehalten werden, wenn man „freies Geld" mit nach Hause bringen will. Sind in 8 bis 10 Tagen, manchmal dauert es etwas länger, die Vorräte abgesetzt oder doch bis auf einen geringen Bestand gelichtet, so läßt man sich neue Sachen aus den bekannten Geschäften nachschicken. Wenn die Händler gerade in der Nähe einer größeren Stadt sich befinden, so kaufen sie auch in den dortigen Geschäften, ob sie diese von früher her kennen oder nicht. Mitunter werden die Touren, wenn thunlich, so eingerichtet, daß man gerade dann an einem Einkaufsplatz eintrifft, wenn der Warenvorrat zur Neige geht. Naturgemäß werden solche Waren eingekauft, die gerade am leichtesten Absatz finden; beispielsweise in regnerischen Frühjahrs- oder Herbsttagen Regenschirme, in der Heu- und Getreideernte Wetzsteine, in kalten Winterwochen Wollwaren und wärmende Kleidungsstücke. Ein festes Vertragsverhältnis hat keiner der Bundenthaler Hausierer mit den Inhabern der Warenbezugsquellen. Jedoch genießen manche Hausierer als wohlbekannte, langjährige Abnehmer das Vertrauen der Kaufleute in dem Maße, daß sie nicht nur von einer bis zur andern Warenlieferung Kredit erhalten, sondern auf mehrere Monate hinaus Waren ohne Barzahlung bekommen. Die Städte, die für den Wareneinkauf hauptsächlich in Betracht kommen, sind: Straßburg, Kolmar, Schlettstadt, Mühlhausen, Metz und Zabern. Der pfälzische Hausierer trägt somit außer seinem bescheidenen Verdienste, über den weiter unten noch gesprochen werden wird, kein Geld aus dem Reichslande. Er betreibt vielmehr den Zwischenhandel zwischen den Kaufgeschäften der Stadt und den Bewohnern der Landgemeinden. Er ist, wenn auch gewiß nicht zum unentbehrlichen, so doch in vielen Fällen zum willkommenen Lieferanten für zahlreiche Käufer auf dem Lande geworden.

Alle Hausierer handeln ausschließlich auf eigene Rechnung. Bei der Art des Betriebes sind Hilfspersonen überflüssig. Manchmal kommt es vor,

daß der eine oder andere der Hausierer einen jüngeren Angehörigen als Begleiter mit sich führt, der ihm die Waren tragen hilft. Der Hauptzweck der Mitführung ist aber der, den Begleiter in das Geschäft einzuweihen, ihn mit Land und Leuten bekannt zu machen und ihm Gelegenheit zu geben, für den selbständigen Handelsbetrieb sich auszubilden. Diesen Begleitern wird kein Barlohn, sondern lediglich freier Unterhalt gewährt. Häufig wird es wohl schon der Fall gewesen sein, daß solche Hilfspersonen nur zum Scheine als Begleiter figurierten, während sie thatsächlich das Gewerbe selbständig und auf eigene Rechnung unter Umgehung des Gesetzes ausübten, wenn ihnen Wandergewerbescheine gemäß § 57a Ziffer 1 der Reichsgewerbeordnung in der Fassung vom 1. Juni 1891 wegen ihrer Minderjährigkeit versagt wurden. Jedenfalls ist es nunmehr naheliegend, daß manche im Alter von 21—25 Jahren stehende Händler, die bis zum 1. Januar 1897 ihr Geschäft ausübten, unter dem Deckmantel des Begleiters ihre bisherige Thätigkeit fortzusetzen versuchen, wenn ihnen gemäß § 57a Ziffer 1 der Reichsgewerbeordnung in der Fassung vom 6. August 1896 der Wandergewerbeschein vorenthalten wird. Ob derartigen Gesetzesumgehungen von den mit der Kontrolle beauftragten Polizeiorganen mit Erfolg begegnet werden kann oder begegnet werden wird, läßt sich zur Zeit noch nicht beurteilen. Es dürfte den Bundenthaler Händlern, die infolge der neuen gesetzlichen Bestimmung keinen Wandergewerbeschein mehr erhalten, schwer werden, anderweitigen Ersatz für den Ausfall des Verdienstes aus dem Hausiergewerbe zu schaffen.

Im Jahre 1895 wurde, abgesehen von den mit Weib und Kind umherziehenden Wandergewerbetreibenden, nur von 4 Hausierern je 1 Begleiter mitgeführt. Diese standen im Alter von 16, 17, 18 und 28 Jahren und waren sämtlich mit den von ihnen begleiteten Hausierern verwandt. Ein eigentliches Arbeits- oder Lohnverhältnis konnte sonach hier nicht in Frage kommen.

Die Dauer des Aufenthalts der Händler an den einzelnen Orten ist je nach der Größe des Dorfes und dem flauen oder flotten Geschäftsgang verschieden. Nicht selten kommt der Hausierer in eine Gegend, in der unmittelbar vorher seine Landsleute schon ihre Handelsthätigkeit ausgeübt haben und schleunig muß er wieder einen andern Landstrich aufsuchen, wo er besseren Warenabsatz finden kann. In solchen Fällen kommt es vor, daß die Eisenbahn zum rascheren Fortkommen benutzt wird, da beim Zurücklegen des Weges zu Fuß kein gutes Geschäft gemacht werden kann. Manchmal hält sich der Hausierer einen vollen Tag an einem Orte auf, mitunter durchzieht er 4 oder 5 nahe beisammenliegende kleinere Dörfer, am häufigsten

besucht er indes im Tage nur 2 oder 3 Dörfer. So lange es Tag ist, arbeitet der Hausierer; in den eigentlichen Wintermonaten 7—8 Stunden, in der übrigen Zeit des Jahres 10—12 Stunden.

3. Übernachtet wird gewöhnlich in den Dorfwirtshäusern, oft auch bei Privatpersonen und zwar hauptsächlich bei Bauersleuten. Besonders der ältere, erfahrene und mit Land und Leuten wohlbekannte Hausierer ist darauf bedacht, ein Obdach in Privathäusern zu bekommen und die Benutzung von Wirtshäusern, wenn möglich, zu vermeiden.

In den ersteren findet er für den bescheidenen Betrag von 40—50 Pf. ein genügendes Nachtlager mit ausreichender Verköstigung. Allerdings muß er sich dann des Abends mit einer aus Kartoffeln, Milch, Brot, Käse und dergl. bestehenden Mahlzeit begnügen, wenn nicht gerade vom letzten Schweineschlachten noch Fleisch- und Wurstwaren vorhanden sind. Der Verzicht auf Fleisch wird ihm indes nicht schwer, denn auch in seiner Heimat kommt es in der Woche nur selten und an Sonn- und Feiertagen nicht immer auf den Tisch. Kartoffeln erscheinen in Bundenthal nicht weniger wie dreimal, zum Frühstück, Mittag- und Abendessen, auf dem Tische im Tage; in ihrer Begleitung finden sich vorwiegend Milch, selbst bereiteter Käse und Kaffee. Übernachtet der Hausierer in Privathäusern, so erspart er mindestens 50 Pf., die er in Wirtshäusern mehr zu verausgaben hätte. Ja zuweilen erhält er in den Bauernhäusern Nachtquartier und Verköstigung unentgeltlich, wofür er sich dann durch entsprechend billigere Abgabe seiner Waren oder durch kleine Geschenke aus seinem Warenvorrate erkenntlich zeigt. Die Auslagen für Speise, Getränke und Quartier in den elsaß-lothringischen Dorfwirtshäusern stellen sich im allgemeinen folgendermaßen. Das Schlafgeld schwankt je nach der Güte der Wirtshäuser und der Größe der Ortschaften zwischen dem Betrag von 20—60 Pf. Das Abend- oder Nachtessen, das die Hauptmahlzeit bildet und in Wirtshäusern gewöhnlich aus Kartoffeln, Salat und Wurst nebst Bier oder Wein besteht, bezahlt der Händler mit 50—60 Pf., als Mittagessen wird meistens etwas Kaltes — Käse oder Wurst — verspeist und ein Glas Bier oder Wein dazu getrunken. Hierfür werden 30 Pf. aufgewendet. Wird, was selten der Fall ist, Anspruch auf warmes Mittagessen gemacht, so müssen 50—60 Pf. ausgegeben werden. Das Frühstück stellt sich auf 20—30 Pf. Nach den eingezogenen Erkundigungen ist anzunehmen, daß der Hausierer seine sämtlichen Bedürfnisse mit 1,50 Mk. täglich bestreiten kann, wobei ein mäßiger Betrag für geistige Getränke schon eingerechnet ist. Hat der Händler eine durstige Kehle, so stellt sich der Betrag höher, und der größere Aufwand für geistige Getränke bei den Mahlzeiten steigert die oben angegebenen Ansätze für letztere ver-

hältnismäßig nicht unbedeutend. Indes sind nach den gemachten Wahrnehmungen die Bundenthaler Hausierer in ihrer Gesamtheit nüchterne, anspruchslose Leute, die sich oft auch auf ihren Reisen der geistigen Getränke gerne enthalten würden, wenn es nicht, wie wohl überall, auch in Elsaß-Lothringen landesüblich wäre, daß man in einem Gasthause, in dem man wohnt und seine Mahlzeiten einnimmt, auch nolens volens Getränke konsumieren muß; denn an ihnen verdient der Wirt in der Regel mehr als an der Abgabe der Speisen. Es ist einleuchtend, daß weibliche Hausierer etwas weniger tägliches Zehrgeld brauchen, da sie für geistige Getränke nicht den gleichen Aufwand zu machen pflegen wie die Männer. Die Dorfwirtshäuser, die zum Übernachten benutzt werden, haben in der Regel 2—3, mitunter ganz vorzügliche Fremdenbetten, die in dem Tanzsaal oder einem größeren Zimmer, manchmal auch einzeln in mehreren kleineren Zimmern stehen. Der Hausierer teilt seinen Schlafraum oft mit den übrigen Gästen der Dorfwirtshäuser: Handwerksburschen, Schaustellern und sonstigen umherziehenden Personen. Die Zahl der in den Dorfwirtshäusern übernachtenden Fremden ist übrigens im allgemeinen eine sehr geringe; Ausnahmen giebt es natürlich auch hierbei, besonders in Gegenden mit lebhaftem Touristenverkehr, die in Elsaß-Lothringens Vogesengebiet von Jahr zu Jahr ein stets wachsendes Reisepublikum heranziehen.

Außer den Ausgaben für Speise, Trank und Quartier hat der Händler keine weiteren Spesen zu bestreiten, abgesehen von den öffentlichen Abgaben.

4. Die Hausierabgabe in Elsaß-Lothringen beträgt für das volle Jahr 12 Mk. und wird bei halb- oder vierteljährlichem Betriebe entsprechend abgemindert und in vielen Fällen auch ganz erlassen, wenn der Hausierer seine Mittellosigkeit und Bedürftigkeit darthun kann. Verhältnismäßig viele Bundenthaler Hausierer sollen diese Vergünstigung genießen. Ein Hausierer, der das ganze Jahr reist, hat, wenn er die volle Gebühr von 12 Mk. bezahlt, nur noch eine Ausgabe von 2 Mk. für die Ausstellung des Wandergewerbescheins. Wollte er seinen Betrieb in dem Regierungsbezirke Pfalz ausüben, so müßte er an staatlicher Gewerbesteuer, an Kreis- (Regierungsbezirks), Distrikts-(Kantonal)Umlagen und für eine besondere Hausierabgabe rund etwa 60 Mk. an öffentliche Kassen abführen. Hierbei bleiben Gemeindeumlagen noch außer Betracht, da in Bundenthal bei zureichendem, in Waldungen bestehenden Gemeindevermögen, Kommunalumlagen nicht zur Erhebung gelangen. In dieser erheblichen Mehrbelastung des Wandergewerbes in der Pfalz ist wohl auch der ausschlaggebende Grund dafür zu suchen, daß die Hausierer ihren Betrieb in das nahe Reichsland verlegen.

Der Hausierer verkauft nur gegen bar, Umtausch seiner Waren gegen andere Werte giebt es nicht.

So bereitwillig bei den vorgenommenen Erhebungen die gehörten Hausierer sich über alle einschlägigen Verhältnisse auch aussprachen, und so gleichlautend ihre Angaben über alle wesentlichen Punkte auch waren, so zurückhaltend und verschiedenartig waren ihre Mitteilungen über die Höhe des Gewinns am einzelnen Warengegenstande und über die Höhe des Betrages, der bei der Preisangabe vorgefordert wird. Vorgefordert wird von allen Hausierern, wie ja auch ihre Abnehmer durchgehends vom Preise abzuhandeln versuchen werden. Die Höhe des vorgeforderten Betrages richtet sich hauptsächlich nach dem Urteile, das sich der Hausierer über den Käufer, dessen Kauflust und Geschäftsgewandtheit gebildet hat. Die Waren des Kurz- und Wollwarenhändlers sind zu mannigfaltig, als daß man nach Prozenten nur annähernd angeben könnte, wieviel beim einzelnen Gegenstand durchschnittlich verdient oder vorgefordert wird. Beispielsweise wird für einen Regenschirm, der den Hausierer 1,50 Mk. kostete, 2,60 bis 2,80 Mk. angefordert und 2,20 bis 2,40 Mk. erlöst, es wird also rund $^1/_6$ des Einkaufspreises vorgefordert und $^1/_8$ desselben mehr erlöst. An einzelnen Gegenständen wird weniger, an andern wieder mehr als die Hälfte des Einkaufspreises erlöst, selten das Doppelte, in der Regel die Hälfte desselben oder nicht viel über die Hälfte.

Folgende Gewinnberechnung wird Anspruch auf relative Richtigkeit machen dürfen.

Ein Warenvorrat von 30 Mk. Wert wird in einer Woche umgesetzt, der Erlös der Woche beträgt 45—48 Mk. Es ergiebt sich sonach ein Bruttogewinn von 15—18 Mk. und nach Abzug der Zehrungskosten mit 7 × 1,50 Mk. = 10,50 Mk. ein Reingewinn von 4,50—7,50 Mk., also im Mittel 6 Mk. pro Woche, gleich 1 Mk. für den Wochen- oder Arbeitstag. Auslagen für Kleidung, Schuhwerk und öffentliche Abgaben blieben außer Betracht. Mit dieser Berechnung stimmen im allgemeinen auch die Angaben überein, die von den Händlern über ihren Gesamtverdienst, das „freie Geld“, wie sie selbst denselben nennen, zu erhalten waren. Es soll nicht verkannt werden, daß die Angaben der Hausierer über den Gewinn, wie bereits angedeutet, nicht ganz gleichartig waren. Das ist ja auch selbstverständlich. Denn der eine von ihnen hat mehr geschäftliche Gewandtheit wie der andere, dieser lebt sparsamer wie jener, und mancher hat schon, soweit dies beim Hausierer überhaupt möglich ist, in wohl bekannter Gegend einen sicheren Kundenkreis, während andere sich erst in das Geschäft einleben müssen. Gleichwohl darf mit einer gewissen Bestimmtheit behauptet werden, daß die angestellte Berechnung den thatsächlichen Verhältnissen im großen und ganzen entspricht.

5. Es ergiebt sich aus diesen Darlegungen, daß das Los des Hausierers nicht beneidenswert und seine Thätigkeit nicht besonders gewinnreich ist, sowie daß von einer Ausbeutung der reichsländischen Bevölkerung durch den Bundesthaler Hausierer nicht die Rede sein kann. Denn selbst, wenn der Hausierer teurer verkaufen sollte, wie der am Verkaufsorte ansässige Kaufmann, so kommt hierbei doch in Betracht, daß letzterer an vielen, insbesondere kleineren Orten, nicht alle Gegenstände führen kann, die der Hausierer vertreibt und daß der Käufer ohne den Hausierhandel manche Gegenstände in der nächsten Stadt kaufen müßte. Hierbei wiegen aber die mit dem Gang oder der Fahrt in die Stadt verknüpften Auslagen die höheren Preisansätze der Hausierer reichlich auf. Ob aber der Kleinkaufmann auf dem Lande überhaupt so billige Preise stellen kann und wird wie der Hausierer, möchte zu bezweifeln sein. Vor allem wird ersterer seine Waren nicht so rasch umsetzen und in gleicher Menge einkaufen können wie letzterer. Er bezieht deshalb nicht so billig und manches Stück wird ihm auf dem Lager schadhaft und verdirbt. Der Hausierer ist demnach in der Lage, mindestens den gleich billigen Preis zu stellen wie jener und die Konkurrenz der ansässigen Geschäfte auszuhalten; er läuft keine Gefahr, daß seine Warenvorräte verderben, durch das Alter entwertet werden oder aus der Mode kommen, er erhält für seine Waren sofort das bare Geld, er führt nur eine geringe Anzahl von Warenartikeln und muß nicht, wie der Landkaufmann, eine Reihe von Waren führen, an denen er nichts oder nur wenig verdient, die aber in einem stehenden Gewerbebetrieb vorrätig sein müssen und nicht fehlen dürfen.

In mittelgroßen Landgemeinden wird sonach der Hausierer der Konkurrenz der ansässigen Geschäftsleute immer die Spitze bieten können. Selbstverständlich macht er die besten Geschäfte in den kleinen und kleinsten Ortschaften, in denen Kaufläden überhaupt nicht zu finden sind. Übrigens stimmen fast alle Hausierer, die vernommen wurden, darin überein, daß nicht die kleinen Gemeinden mit ausschließlich bäuerischer Bevölkerung, sondern die mit Arbeiter- oder Fabrikbevölkerung die meisten Abnehmer liefern. Der Bauer hat weniger flüssiges Geld und giebt es schwerer aus, als der Lohnarbeiter, dem es leichter durch die Hände rinnt. In wohlhabenderen Kreisen findet der Händler weniger Absatz wie bei der minderbemittelten Klasse; denn jene kommen öfters in die Stadt, wo sie ihre Einkäufe machen können und nehmen vielfach Anstand, bei Hausierern zu kaufen; sie haben Mißtrauen in die Güte der Waren und halten es unter ihrer Würde, ihren Bedarf bei umherziehenden Händlern zu decken; diese spart Zeit und Geld, wenn sie ihren Warenbedarf im eigenen Hause erhalten und den Gang in die Stadt vermeiden kann. Der Grund für die Thatsache, daß der Hau-

sierer auch an Orten mit größeren Kaufläden noch sein Geschäft erfolgreich ausüben kann, liegt einerseits in der Schwerfälligkeit und Bequemlichkeit vieler Leute, die den Gang in die Kaufgeschäfte scheuen, an der — manchmal wohl auch zudringlichen — Überredungskunst der Hausierer und nicht zum mindesten in dem Umstande, daß erst dann das Bedürfnis nach manchen Gegenständen beim Publikum empfunden wird, wenn es — die bislang nicht vermißten — Warenstücke vor Augen sieht, ihre Güte und Billigkeit rühmen hört.

6. Die gesetzlichen Bestimmungen über die Sonntagsruhe sind nach den durchweg gleichlautenden Angaben der Hausierer auf ihren Geschäftsbetrieb vollständig einflußlos geblieben. Das ist auch zutreffend. Wer in den Kaufläden, sei es auf dem Lande oder in der Stadt, seine Kurz- und Wollwaren einkaufen will, dem stehen außer den Wochentagen an Sonn- und Feiertagen fünf Stunden, an den meisten Orten zu gewissen Zeiten gar bis zu zehn Stunden zur Verfügung, in denen er genügende Gelegenheit hat, sich mit den gewünschten Waren zu versehen. Die Geschäftsstunden in den Städten sind außerdem mit Rücksicht auf den Besuch der Landbewohner so gewählt, daß jeweils den örtlichen Verkehrsverhältnissen und Gepflogenheiten der Bevölkerung entsprechend Rechnung getragen ist.

7. Von Klagen des elsaß-lothringischen Publikums über Übervorteilungen durch Hausierer der Gemeinde Bundenthal ist noch nichts in Erfahrung gebracht worden. Im Gegenteil, man gewinnt bei dem persönlichen Verkehr und den Besprechungen mit den Hausierern den Eindruck, daß Publikum und Händler miteinander zufrieden sind und daß ersteres den letzteren nicht vermissen möchte. Andernfalls wäre es wohl auch nicht möglich, daß viele der Händler immer und immer wieder die gleichen Dörfer und Gegenden aufsuchen und bei denselben Kunden vorsprechen, und daß sie vielerorts so heimisch werden, daß sie unentgeltlich oder gegen geringe Vergütung in Privathäusern gerne Obdach erhalten. Im allgemeinen ist der Bundenthaler Händler ein biederer und ehrlicher, genügsamer und fleißiger Mensch. Er müht sich redlich ab um seinen geringen Verdienst, und sein Gewinn, den er nicht durch unreelle Geschäftsgebarung und unlautere Übervorteilungen der Käufer zu erzielen sucht, steht in keinem Mißverhältnis zur Arbeitsleistung, sondern erscheint dieser angemessen.

8. Das Gesamtbild des Hausierhandels der Bewohner Bundenthals zeigt uns also ein rühriges und strebsames Volk, das eifrig bemüht ist, seine wirtschaftlich ungünstige Lage zu heben und zu bessern. Es ist erfreulich, daß dies auch, wie von zuverlässiger Seite versichert wurde, in dem letzten Jahrzehnte in verhältnismäßig hohem Maße gelungen ist.

Nimmt man, wie oben berechnet wurde, an, daß der Nettoverdienst des

Hausierers pro Tag 1 Mk. beträgt, so ergiebt sich für 77 Hausierer bei einer Arbeitszeit von $7^1/_2$ Monaten = 30 Wochen oder 180 Arbeitstagen ein Gesamtverdienst von 13860 Mk. Es ist dies für eine kleine arme Landgemeinde von nur 609 Einwohnern eine verhältnismäßig außerordentlich hohe Summe baren Geldes, eine Summe, die die Händler beim besten Willen in der Nähe ihres Heimatsortes nicht verdienen könnten, eine Summe, die die besser situierten Bewohner, die dem Handel nicht obliegenden Bauersleute, durch die Erträgnisse ihres landwirtschaftlichen Betriebes und der Viehzucht niemals als „freies Geld" während eines Jahres aufzubringen vermögen.

Die wirtschaftlich günstigen Folgen des Hausierhandels treten in Bundenthal auch immer mehr in die Erscheinung. Denn wie konstatiert wurde, haben viele Hausierer, die noch vor wenig Jahren mit Geldverleihern zu thun hatten und ihr Vieh durch Vieh-Verstellungs-Verträge erhielten, die wirtschaftliche Selbständigkeit, teilweise mit Hilfe eines Raiffeisenschen Darlehnskassenvereins, wieder erlangt. Sie befinden sich jetzt im Besitze eines eigenen Häuschens, von etwas Ackerland und eines kleinen Viehstandes. Ist der Besitz auch noch nicht bei allen schuldenfrei, so mindert sich doch die Schuld stetig und es besteht Aussicht, daß sie mit der Zeit vollständig abgetragen wird.

Als Zahlungstermine wählen sich die Hausierer die Zeiten, in denen sie vom Handel nach Bundenthal zurückzukehren pflegen. Auch der Steuer- und Gemeindeeinnehmer, der hierzulande in den Gemeinden seines Amtsbezirkes seine periodischen „Hebtage" abhält, an denen er in einem Wirtshause die Staats- und Gemeindeabgaben u. s. w. von den Zahlungspflichtigen einkassiert, wählt seine Tage mit Rücksicht auf die Zeit, in der die Bundenthaler Händler mit mehr oder weniger gefülltem Geldbeutel ihre Heimat aufzusuchen pflegen; in der Regel stellen sie sich zu Hause ein an Weihnachten, Ostern und Pfingsten und an den in den November fallenden Kirchweihtagen.

Betrachtet man gegenüber den Vorteilen, die der Gemeinde Bundenthal, den in Betracht kommenden elsaß-lothringischen Kaufgeschäften, und einem Teile der Abnehmer der Händler in kleineren Orten erwachsen, die wirtschaftlichen Nachteile, die die kleinen Kaufgeschäfte treffen — Handwerker stehen nicht in Frage — so wird man sich zu der Anschauung hinneigen müssen, daß die Schädigungen, die der Hausierhandel der Bundenthaler Wandergewerbetreibenden mit sich bringen kann, von den günstigen Folgen, die ihn begleiten, reichlich überwogen wird.

Aus wirtschaftlichen und socialpolitischen Gesichtspunkten wird man demgemäß auch wünschen müssen, daß eine weitere Beengung dieses Handels durch gesetzliche Maßnahmen vermieden bleibt.

---

17. Der Leinwandwanderhandel der Rauhen Alb,

insbesondere der Orte Gerstetten und Laichingen.

Von Dr. **Eugen Nübling**, Buchdruckereibesitzer in Ulm.

---

1. Der Leinwandwanderhandel der Rauhen Alb bis zum Jahre 1824.

Zum erstenmale treten uns die Wanderhändler mit Leinwand aus der Ulmer Gegend entgegen in der Ulmer Leineweberordnung vom Jahre 1346, durch welche den Webern vom Lande, den sogenannten „Gauwebern", gestattet wird, am Markttage, dem Samstag, ihre Leinwand nicht allein in der Stadt herumzuhausieren, sondern auch auf dem Ulmer Leinwandmarkte unter der Bedingung feilzuhalten, daß sie mit den Genossen des Ulmer Leinenweberhandwerks heben und legen und sich der Marktordnung unterwerfen. Diese Einräumung die nicht amtsangehörigen Händler auf den Wochenmarkt zuzulassen, machte seither immer mehr Fortschritte. Belege hierfür bietet nicht allein das Webgewerbe, sondern auch die Behandlung anderer Wanderhändler. So erhalten z. B. 1370 in Ulm auch die fremden Fischhändler das Recht, am Markttage nicht nur ihre Fische herumzuhausieren, sondern auch während der Fastenzeit auf dem Fischmarkt zu verkaufen wie die seßhaften Fischhändler; nur sollte alles, was ihnen nach Marktschluß übrig geblieben war, wieder aus der Stadt geschafft werden. 1454 ging der Rat noch weiter und gestattete den Besuch der Fischmärkte während des ganzen Jahrs.

Erst mit dem Ende des 15. Jahrhunderts wurde man wieder wählerischer. Man schloß zwar die fremden Händler auch jetzt nicht vom Wochenmarkte aus, aber man machte einen Unterschied zwischen selbsterzeugenden fremden Händlern und Wiederverkäufern oder Schacherhändlern. Man ließ z. B. nur solche fremde Fischhändler zu, die eigene Fischwasser hatten, wie man nur solchen fremden Leinwandhändlern den Vertrieb gestattete, die

sich den Vorschriften und Lasten des Leineweberhandwerks unterwarfen. Der fremde Händler erschien im Interesse des kaufenden Marktbesuchers willkommen, wenn er sich der Mühe unterzog, aus größerer Entfernung den Ulmer Markt mit Handelsgegenständen zu befahren, welche in Ulm selbst oder im Gebiete seines Nahverkehrs nicht oder nicht in ausreichender Menge erzeugt wurden, aber er wurde als unnützes, preisverteuerndes Zwischenglied, als Vorwegkäufer, angesehen, wenn er in der Umgebung der Stadt die Ware aufkaufte, die ohne sein Dazwischentreten billiger auf den Markt gekommen wäre. Man räumte aus diesem Grunde den berufsmäßigen Erzeugern des umliegenden Lands die Wochenmarktsrechte ein, verbot aber gleichzeitig strenge jedes Hausieren und gestattete den Kauf und Verkauf in den Häusern nur noch den zur Merzlerzunft gehörigen Vorkäuflern, aber auch diesen nur mit gebrauchten Gegenständen und nicht mit neuen Waren. Die ordentlichen nichtamtsgehörigen Gewerbetreibenden sollten nur den Markt besuchen und dort gegen Entrichtung des vorgeschriebenen Bankzinses ihre Erzeugnisse feilbieten dürfen, so lange die Marktfahne wehte, aber die Händler in die Häuser der Stadt gehen und dort ihre Waren anpreisen zu lassen, erschien einmal als überflüssige Belästigung der Einwohner, dann aber als Eingriff in das Recht der Marktgenossenschaft oder Zunft der seßhaften Händler, denen der Wanderhandel in der Stadt ebenfalls verboten war, endlich als Schädigung der Stadtkammer, deren Bankzinsen dadurch not litten. Nach jahrhundertelangem Kampf hatte der Streit um den innern Kleinmarkt mit dem Siege der seßhaften Händler geendet; Hand in Hand mit Austreibung der Judengemeinden aus den Marktflecken in die „freie Pirsche“ hörte der Schacherhandel in den Städten auf Jahrhunderte auf, aber der Kampf um den innern Markt nahm damit kein Ende, er nahm nur eine womöglich noch schärfere Gestalt als seither an: er wurde jetzt zum Kampf der seßhaften Kleinhändler gegen die Landmeister und ihre Erzeugnisse.

Der allgemeine Rückgang der Erwerbsverhältnisse legte das Verlangen nahe, den geringer gewordenen Gewinn durch Abtreibung des seither weniger hart empfundenen Wettbewerbs der Landmeister auf der seitherigen Höhe zu erhalten. Seit 1478 schon durften deshalb in Ulm nur noch die Ulmer Webermeister Golschen, d. h. zum Bleichen bestimmte Leinwandstücke, und Regentücher, d. h. zum Färben bestimmte Halbleinenstücke, für den örtlichen Kleinverkauf weben und 1489 wurde allen nichtulmischen Webermeistern der Garnkauf auf dem Ulmer Garnmarkt verboten und dieser nur noch solchen Landmeistern gestattet, die für die Ulmer Großhändler woben, wie auch jedem Bürger gestattet blieb, so viel Garn einzukaufen, als er zu seinem

Hausbrauche bedurfte. 1512 ging der Rat, dem Drängen der die Stadt beherrschenden Weberzunft folgend, noch weiter und verbot sämtlichen Landmeistern zum großen Verdruß der Leinwandgroßhändler auch noch die Arbeit für die Ulmer Golschenschau, d. h. den Verkauf an der Leinwandbörse der Ausfuhrhändler, und mit Mühe gelang es den Landmeistern, ihr althergebrachtes Privileg auf die Lieferung von Barchent, d. h. einem Gewebe aus leinener Kette und baumwollenem Einschlag, an die Ulmer Barchentschau zu retten, was nur dadurch gelang, daß der Ulmer Rat den Streitfall bis vor den Kaiser und das Reich trieb. Diese Schauen waren städtische Anstalten, von welchen sämtliche von den Webermeistern in Stadt und Land vorgelegte Tücher nach ihrer Fädenzahl, ihrer Länge und Breite untersucht und wenn sie den Anforderungen genügten, je nach der Beschaffenheit beim Barchent mit dem Zeichen des Ochsen, des Löwen und der Traube, bei der Leinwand mit dem Zeichen der Lilie und des Adlers versehen wurden. Es war die Stempelung mit dieser Marke deshalb für den Webermeister von größter Wichtigkeit, weil nur derartig amtlich gestempelte „Währungstücher“ Hoffnung hatten, von den Großhändlern von Ulm, Augsburg u. s. w. an der Gewebebörse zur Ausfuhr angekauft zu werden. Diese Ausfuhr richtete sich für den Barchent nach Frankfurt und von der dortigen Messe aus nach Köln, den Hansestädten, den Niederlanden, England, Spanien und Portugal, für die Leinwand aber nach Venedig und von dort aus nach der ganzen Levante.

Hatten aus diesen allgemeinen Gründen zur Zeit der entwickelten Ausfuhr von Ulmer Webwaren, von Schafwolltüchern im 12. und 13. Jahrhundert, von Baumwolltüchern im 14. und 15. Jahrhundert, von Leinwand im 16. und 17. Jahrhundert, die Landmeister die seßhaften Gewerbetreibenden der Märkte weniger belästigt, weil der ansässige Geschäftsmann lohnenden Verdienst durch die Ausfuhr hatte, so begann der Kampf mit den Landmeistern um den Inlandmarkt wie auf allen Gebieten auch auf dem Gebiete der Leinwandweberei schon im 15. Jahrhundert eine immer heftigere Gestalt anzunehmen. Wie die Landmeister seit 1512 von der Leinwandbörse ausgeschlossen waren, so drängte man sie auch sonst thunlichst zurück, denn die Landmeister überschwemmten jetzt mit ihren liegengebliebenen Erzeugnissen den Inlandmarkt mittelst des Eigenvertriebs durch den Wanderhandel. So klagen 1541 die Ulmer Sattlermeister über den Wanderhandel der Sattlermeister der Herrschaftsorte Langenau und Leipheim und 1549 machen die Ulmer Spezereihändler dem zunehmenden Treiben der fremden Wanderlager Schwierigkeiten, weshalb der Rat bestimmt, von Weihnachten bis Dreikönig dürfe den fremden Spezerei-

händlern der Verkauf in Ulm nicht verboten werden. Der Kampf um den innern Kleinmarkt tobte jetzt mit äußerster Schärfe; die Ausfuhr stockte infolge der europäischen Marktüberführung mit Fabrikaten, wie sie das Zeitalter des Merkantilismus allmählich zeitigte, die einzelnen Herrschaftsgebiete schlossen sich gegenseitig durch Rohstoffausfuhrzölle ab, weil es am Rohstoff fehlte und um die Löhne der Fabrikation niedrig zu halten, und unterdrückten jede Einfuhr fremder Fabrikate im Keime, wo dennoch solche versucht wurde. Auch die einzelnen Reichsstädte tauschten zahlreiche Noten in der Sache aus, wie z. B. 1552 Nürnberg bei Ulm anfragte, ob in Ulm das Hausieren mit Nadeln verboten sei oder nicht. Man unterschied jetzt immer strenge zwischen zünftigen und freien Handelsgegenständen, zwischen „Währungsgütern" und „Abenteuern", und war bestrebt, den Kreis der ersteren thunlichst zum Nutzen des seßhaften Gewerbs zu verbreitern. 1563 erließ denn auch Ulm eine allgemeine Verordnung dahin, daß allen Handelsleuten am Freitag mittag und am Samstag morgen der Verkauf in der Stadt so lange unbenommen sein sollte, als die Marktfahne wehte, daß aber sofort nach Einzug der Fahne alle Waren einzupacken sein sollten. Während dieser Marktzeit sollte auch das Hausieren mit Waren in der Stadt gestattet sein, sobald aber der Markt zu Ende war, hatte jeder Verkauf fremder Händler am Markte oder in der Stadt ein Ende. Ferner war es den fremden wie den einheimischen Händlern strenge verboten, gleichzeitig am Markte oder in der Werkstatt oder im Wirtshause feil zu haben, während ein Gehilfe in der Stadt herumhausierte, weil jeder Filialbetrieb (forum sinistrum) verboten war. Unverkauft gebliebene Handelsgegenstände konnten bis zum nächsten Markttag in der Stadt gelassen werden, durften aber während der Woche im Kleinen, d. h. nach der Elle, der Kleinwage, dem Kleinmaß oder Kleinstück, nicht vertrieben werden, während es dem Wanderhändler freistand, die Waren im Großen, in ganzen Tuchstücken oder in Mengen über 25 Pfund, gegen Erlegung des Pfundzolls an den Kaufhausmeister, d. h. gegen Bezahlung einer Umsatzsteuer, die etwa dem Schlußscheinstempel von heute entsprach, in Person oder durch „gebrödete Diener" zu verkaufen, da der Großhandel eine „freie Kunst" war. Nur wenn ein Wanderhändler die Stadt seit einem halben Jahre nicht mehr besucht hatte, konnte das Bürgermeisteramt eine Ausnahme auch während der Woche gestatten.

Mit dieser Ordnung waren auch die seither abgetriebenen Leineweber der Rauhen Alb wieder an der Ulmer Schau zugelassen und die Ordnung bedeutete deshalb einen Sieg der Ulmer Großhändler über die Stadtmeister. Da die Landmeister seit dem Jahr 1512 von der Leinwand-

schau ausgeschlossen und die Ulmer Großhändler zum Kaufe bei den Stadtmeistern verpflichtet waren, so waren die Großhändler betreffs ihres Leinwandkaufs einfach nicht mehr wettbewerbsfähig auf dem Weltmarkt. Die Landmeister gewöhnten sich daran, ihr Erzeugnis ohne Vermittlung der Ulmer Schau anderweitig zu verkaufen, und als sie der Ulmer Rat endlich in seiner Not wiederum an die Schau zuließ, hatte das zunächst wenig Erfolg insofern, als die Landmeister von dieser Erlaubnis selten Gebrauch mehr machten. Sie hatten sich der Ulmer Leinwandschau entschlagen und andere Absatzgelegenheit gefunden. Dem Ulmer Rat blieb deshalb nichts übrig, als im Jahre 1561 den Ulmer Leinwandkaufleuten den Aufkauf auch von auswärtiger Leinwand zu gestatten, der ihnen seither verboten gewesen war, so daß jetzt namentlich schlesische Leinwand in großer Menge von Schwaben aus nach dem Süden ging. Der Rat sah überhaupt, nachdem die Regimentsänderung Kaiser Karls V. vom Jahre 1548 der zünftigen Demokratie die Spitze abgebrochen hatte, wieder mehr ein, daß das Kleinhandelsvorrecht der Stadtmeister ein Gegengewicht in der Sicherung des freien Wochenmarktsverkehrs für den fremden Gewerbetreibenden haben müsse, da nur hiedurch der Bürger vor Benachteiligung durch Überteurung oder schlechte Warenbeschaffenheit geschützt werden könne. Er trat deshalb jetzt entschieden gegen die Stadtmeister auf, wenn sie den Wettbewerb der fremden Geschäftsleute durch Vorwegkauf zu hintertreiben suchten. So verbot er 1577 den Krämern, den Wanderhändlern aus Burgund ihre zarten Filzhüte wegzukaufen, die diese auf den Markt bringen. Erst wenn die Marktfahne eingezogen sei, habe der seßhafte Kleinhändler wieder das Recht, den Fremden die Waren abzukaufen und mit Gewinn wieder zu verkaufen. Ebenso wurde das Vorwegkaufen von Parmesankäse und Welschfrüchten verboten. Der Rat hielt es ersprießlich für seine Bürger, daß die fremden Händler ihre Handelsgegenstände aus der Ferne herbeischafften, und es erschien ihm unangängig, daß die seßhaften Kleinhändler diese Handelsgegenstände den Einwohnern vorwegkauften, da hiedurch ein preisverteuernder Zwischenhandel oder Schacher entstand.

Sahen so die seßhaften Kleinhändler allmählich ein, daß die Schließung der Wochenmärkte für die fremden Händler vorerst nicht durchführbar sei, so richteten sie ihre Angriffe um so heftiger gegen das Hausieren während der Wochenmärkte und Jahrmärkte. Das Bitten um Warenabnahme oder Arbeitserteilung erschien dem zünftigen Geschäftsmann als eine nicht ehrbare Handlung und es wurde deshalb jeder, der sich dieses Gewerbs bediente, wie das z. B. bei den Kesselschlägern, Wanderschlossern und den wandernden Gäuwebern der Fall war, als „schlechtes Gesindel“ und

unehrliches Volk bezeichnet. Um das ihnen lästige Hausieren der Wanderhändler während der Wochen- und Jahrmärkte los zu werden, entschlossen sich jetzt die seßhaften Geschäftsleute zu einem Vergleiche dahin, daß sie den fremden Gewerbetreibenden, die seither auf den Märkten abgesonderte Bänke innegehabt hatten, die volle Gleichberechtigung einräumten, dafür aber das Verbot des Hausierens auch an den Markttagen verlangten. 1579 wurde auf Antrag der Ulmer Krämerzunft den fremden Krämern erlaubt, neben den Ulmer Krämern feil zu halten. Ulmer und Fremde sollten aber verpflichtet sein, Schlag vier Uhr mit dem Abräumen zu beginnen und wenn der Sonntag auf einen Feiertag fiel, sollte der Verkauf erst nach der Kirche beginnen. Seither saß der fremde Händler nicht mehr auf dem „Katzenbänkle", d. h. auf der nichtzünftigen freien „Ketzerbank" neben draußen, seither wurde aber jedes Hausieren unnachsichtlich bestraft und unterdrückt. 1583 wird in der ganzen Herrschaft Ulm das Hausieren und das „Stören", d. h. das Arbeiten um Lohn seitens der Handwerksgesellen unmittelbar bei Privatpersonen mit Umgehung des Meisters, namentlich mit Sattlerwaren und dergl., verboten, ebenso 1578 und 1598 das Hausieren mit Weißgerberwaren wie Hirschlederhosen, Handschuhen u. s. w., wie es die Weißgerber von Günzburg, Weißenhorn und anderen Städten der benachbarten Markgrafschaft Burgau übten, und noch schärfer ging das 17. Jahrhundert gegen das Hausieren vor. 1641 wurde alles Hausieren in der ganzen Herrschaft bei 1 Gulden Strafe untersagt und namentlich gegen die Rotgerber von Memmingen u. s. w. deshalb vorgegangen; 1642 wurde auf Klage des Seckler- und Nestlerhandwerks eine Frau aus Blaubeuren wegen Hausierens mit „Pelzschlappen", d. h. mit Pelzschuhen, mit Einzug der Ware bestraft.

Unter solchen Verhältnissen, wie sie nicht nur im Ulmischen, sondern überall damals herrschten, konnte selbstverständlich von einem Hausieren mit Leinwand nicht die Rede sein und der Leineweber der Rauhen Alb und der Markgrafschaft Burgau hatte denn auch seit dem 16. Jahrhundert keine andere Möglichkeit, solche Leinwand, die er nicht als Lohnweber auf Bestellung, sondern als Unternehmer zum freihändigen Verkauf auf eigene Rechnung und Gefahr fertigte, anders abzusetzen, als entweder an den Handelsherrn an der Ulmer Schau oder von der Werkstatt aus oder unmittelbar an den Verbraucher auf den Wochen- und Jahrmärkten des Landes. Da infolge dieser Beschränkung die Preise der Leinwand sehr mäßige waren, obgleich der Weber guten Verdienst hatte, weil jeder Zwischenhandel ausgeschlossen war, so war das Schwabenland damals der Mittelpunkt der Leinenindustrie für den Weltmarkt. Die schwäbische Leinwand war

derart gesucht, daß die Aufkäufer der Handelsherren überall auf den Ortschaften herumreisten und die rohe Ware dem Landmeister in der „Dunke“ oder Werkstatt abkauften. In Italien, wohin die Ausfuhr der ulmischen Großhandlungen jetzt statt nach Frankfurt, den Niederlanden, England und Spanien ging, waren große Bleichereien entstanden und die Lombarden kauften deshalb ihre Tücher in Schwaben nicht mehr im fertigen weißen Zustande an der Ulmer Weißschau, sondern als Halbfabrikate unmittelbar auf dem Lande beim Webermeister. Der gedrückte Preis, den die Weltmarktüberführung hervorgerufen hatte, war so zunächst dem schwäbischen Bleichgewerbe verhängnisvoll geworden und hatte dieses aus dem Weltverkehr ausgemerzt und auf den innern Markt beschränkt; der Webermeister empfand den Druck noch weniger. Erst seit dem Schwedenkriege wurde der Zeitlauf auch für den Webermeister schwieriger. 1648 klagen erstmals die Ulmer Stadtmeister, daß ihnen 1400 Stück Leinwand daliegen, die sie nicht an den Mann bringen können, weil die Großhändler dafür keinen Absatz im Auslande mehr finden, und die Ulmer Stadtmeister erlangen dadurch erneut, daß den Landmeistern der Besuch der Schau verboten wird. Seither wird der Kampf gegen das ländliche Gewerbe wieder schärfer. 1651 klagt das Ulmer Sattlerhandwerk, daß die Sattler der Reichsstadt Schwäbisch-Gmünd ihm ins Handwerk pfuschen, 1651 beschwert sich das Ulmer Weißgerberhandwerk über die Vorkäufler der Stadt, die neue Handelsgegenstände, namentlich Hirschlederhosen, vertreiben, während sie doch nur mit gebrauchten Dingen handeln dürfen. Wie es hier die Herrschaft Ulm mit dem Abtreiben der fremden Gewerbetreibenden hielt, so machten es auch die anderen Reichsstände; jeder Reichsstand wurde immer mehr ein in sich abgeschlossenes Verkehrsgebiet, das seinen Verkehr mit den Nachbargebieten nur von Fall zu Fall regelte, während die Abschließung die Regel bildete.

Der Grund dieser Erscheinung, welche den Wanderhandel völlig vernichtete, lag in den weiteren Verhältnissen der Weltmarktentwicklung. Seit 1648 hatte England, begünstigt durch die Zerstörungen an Arbeitskraft und Kapital, welche der Sturm des Schwedenkriegs über Schwaben gebracht hatte, das Schwabenland als Mittelpunkt des Weißwarenhandels, als die Stelle, wo nordischer Flachs und südliche Baumwolle zusammentrafen, gestützt auf die Entwicklung seiner Seeschiffahrt endgültig abgelöst. Die schwäbischen Weißbarchente, die Ulmer „Ochsen“ und „Löwen“, und die mit „Augsburger Farbe“ rot gefärbten Sarafane, Sardoggen oder Schürlitzen, die sogenannten „Trauben“, waren vom Weltmarkt verschwunden und Großbritannien hatte das Herrschaftsrecht auf den Baum-

wollgewebemarkt erworben, ja es war immer mehr daran, Schwaben mit Hilfe des russischen Flachses auch noch die Herrschaft auf dem Leinwandmarkte zu entreißen. Der irische Flachsbau war seit dem Schwedenkriege zu einer großartigen nationalen Bedeutung gelangt. In Ulster bedeckte das Flachsfeld ein volles Zehntel der Anbaufläche, aber den Bedarf des englischen Webgewerbs deckte diese Erzeugung lange nicht, so daß die Heranziehung der Baumwolle sich immer dringender als Bedürfnis erwies. 1735 betrug der Verbrauch an Baumwolle in England denn auch bereits rund 10000 Centner.

Die Folgen dieser gewerblichen Entwicklung Großbritanniens für den Kontinent, vor allem für den Mittelpunkt der Leinenweberei, für Schwaben und seine Rauhe Alb, waren außerordentlich weitgehende. Waren noch in der Zeit von 1633—1698 die Aufkäufer der lombardischen Großhändler in Schwaben von Ort zu Ort gereist und hatten an Leinwand aufgekauft, was sie nur erhalten konnten, so waren doch schon damals in einzelnen Jahren, z. B. 1648, den Ulmer Stadtmeistern die Waren liegen geblieben, weil eben die Großhändler den Einkauf auf dem Lande billiger fanden und die Leinwand überhaupt weniger gesucht wurde. Der Grund dieses Rückgangs zunächst der städtischen Weberei in Schwaben war, daß die großen italienischen Bleichereien ihr Halbfabrikat jetzt vorteilhafter aus England bezogen, dessen Währung noch schlechter war als die schwäbische Silberwährung. Trotzdem man in Ulm die Zölle und Schaugelder herabsetzte und sämtliche Landmeister der Grafschaft zum Besuche der Ulmer Schau gesetzlich zwang, ging die Zufuhr von Leinwand an die Ulmer Leinwandbörse bei den niederen Preisen, welche die Großhändler den Webern zahlten, immer mehr zurück. 1776—1780 wurden jährlich noch rund 23000 Stück Leinwand in Ulm abgebleicht und 33000 Stücke Leinwand wurden in rohem Zustande als Halbfabrikat von den Ulmer Großhändlern nach Welschland gebracht. Von einem Aufkauf der Lombarden im Lande selbst war seit dem bayrischen Überfall von 1702 und den durch den bayrischen Erbfolgekrieg bewirkten veränderten schwierigen Zollverhältnissen keine Rede mehr. Durchweg aber waren es seit dem dreißigjährigen Kriege keine Baumwollstoffe oder Barchente aus levantischem Rohstoffe mehr, welche die Ulmer Kaufleute nach Frankfurt, den Hansestädten, den Niederlanden und Portugal vertrieben, sondern der ulmische Großhändler kaufte jetzt schwäbische und schlesische Leinwand und vertrieb diese nach Italien und der Levante, bis ihm dieser Handel durch die Erbfolgekriege und die schweren Zeiten des 18. Jahrhunderts eben-

falls vollends entrissen wurde und der Seeweg nach der Levante den Binnenhandel des Festlands völlig lahmlegte.

Hand in Hand mit diesem steigenden Notleiden der gewerblichen Ausfuhr nun entwickelte sich seit dem 18. Jahrhundert ein mit zunehmender Erbitterung geführter Kampf um den innern gewerblichen Markt auch auf dem seither so stolz entwickelten Gebiete des schwäbischen Leinwandhandels. Auch auf diesem Gebiete bildeten sich jetzt die Hausierer und Störer heraus, wie sie andere Gewerbezweige schon früher gezeitigt hatten, und immer schärfer entwickelte sich der Kampf zwischen dem seßhaften Kleingewerbe der Marktstädte und dem Hausierertum. Der steigende Arbeitslohn, den seit dem Durchdringen der physiokratischen Regierungsgrundsätze die Freigabe der Rohstoffausfuhr bedingte, bestimmte 1770 die Engländer, die wachsenden Erzeugungskosten des Garns dadurch zu mindern, daß sie das Garn mittelst Maschinen herstellten, und das neue Erzeugnis zeichnete sich vor dem Handgarn durch seine gleichmäßige Beschaffenheit derart vorteilhaft aus, daß es rasch den Weltmarkt eroberte und seine Einführung auch in Schwaben nur eine Frage der Zeit sein konnte.

Die Folge dieses Sieges des Maschinengarnes war nun aber, daß der schwäbische Bauer mit dem Wegfall des Spinnlohns auch den Flachsbau nicht mehr vorteilhaft fand. Eins bedingte eben das andere. Wollte man Maschinengarn anwenden, so konnte man keinen Flachs mehr bauen und so ging auch auf der Rauhen Alb Hand in Hand mit dem Spinnlohn schon seit dem Jahre 1790 der Flachsbau mit der Flachsspinnerei langsam erst, dann immer rascher zurück und es machte sich allmählich ein steigender Mangel an Flachs und Leinengarn bemerklich. Da der Gewinn, den die englischen Großspinner erzielten, trotz ihrer Maschinen ein immer geringerer wurde, suchten sie diesen durch fortwährende Steigerung ihrer Garnerzeugung zu mehren, und so stieg die Nachfrage nach Flachs auf dem englischen Markt derart, daß Irland trotz seines ungeheuren Flachsbaues nur noch 3/10 seines Bedarfs selbst erzeugte, während die übrigen 7/10 des Flachsbedarfs der englischen Maschinenspinner aus anderen Ländern beschafft werden mußten. Die englischen Großspinner waren deshalb jetzt bestrebt, Handelsverträge mit Silberländern zu schließen, welche infolge dieser Eigenschaft, die eine Ausfuhrprämie darstellte, als geeignete Rohstoffgelegenheit für das der reinen Goldwährung und dem reinen Gewerbestaat zustrebende England dienen konnten, und ein solches Land erschien für die englischen Geschäftsleute mit in erster Linie

Schwaben mit seinem entwickelten Flachsbau, der demjenigen Rußlands und Irlands ebenbürtig zur Seite stand. Hatten so die Engländer die Absicht, die Rohstoffe Schwabens gegen ihre gewerblichen Erzeugnisse auszutauschen, so glaubten die schwäbischen Fürsten, die auf den Ansichten der Physiokraten fußten, wie sie damals namentlich auch im befreundeten Rußland von englischer Seite gepflegt wurden, dadurch ihrer Landwirtschaft, deren Wohlergehen damals als gleichbedeutend mit dem Landeswohl galt, einen großen Dienst zu erweisen. Auch die württembergische Regierung sagte sich, daß durch solche Handelserleichterungen die Preise der Bodenerzeugnisse infolge der gesteigerten Entwicklung des Fernverkehrs gehoben werden, und kam deshalb den Bestrebungen der englischen Geschäftsleute und der englischen Politik bereitwillig entgegen. Mit englischen Unterstützungsgeldern beteiligte sich Württemberg am Kriege gegen Frankreich, dem gefährlichsten Nebenbuhler Englands auf dem gewerblichen Markte, und nützte den Streit beider Gewerbeländer zur Steigerung seiner Macht. England allein sollte die ganze Welt mit gewerblichen Erzeugnissen versehen; alle übrigen Länder sollten reine Ackerbaustaaten sein, so lautete der Plan für die Arbeitsteilung, welche England für die Weltmarktversorgung in Anspruch nahm.

Die Folgen dieser einschneidenden Änderung in den Regierungsgrundsätzen wurden von den schwäbischen Gewerbsleuten, namentlich von den Webern, hart empfunden; sie war der wirtschaftliche Grund des Aufhörens der Selbständigkeit der schwäbischen Reichsstädte und des Erstarkens der Fürstenmacht, und auch im Ulmer Land, dem Mittelpunkte schwäbischer Reichsstadtherrlichkeit, empfand man diesen Umschwung in erster Linie geradezu als tötlich. Man legte die Hände nicht in den Schoß, sondern suchte durch verdoppelte Arbeit, durch Verbesserung der Beschaffenheit der Tuche, zu helfen und verschärfte zu diesem Zwecke 1779 und 1795 die Schaubestimmungen, errichtete eine „Dunkvisitation", d. h. eine regelmäßige Beaufsichtigung der Handwerksstätten und des Betriebs der Webmeister, bestrafte die Webereien, wenn sie sich dagegen verfehlten, und verlangte von ihnen das Äußerste. Dann ging man noch weiter. Mit der Begründung, daß nur auf diese Weise eine Verbesserung der Leinwandwährung möglich sei, trieb man erneut die Landmeister von der Leinwandschau ab, soweit es sich um die Herstellung der wichtigsten Ausfuhrware, der doppeltbreiten Stücke, handelte, und gestattete den Landmeistern nur noch, 6 solche doppeltbreite Stücke jährlich nach Ulm an die Schau zu liefern; selbstverständlich ohne jeden Erfolg. Seit 1801 waren es nur noch etwa 10000 Stück Leinwand, die von Ulm aus nach dem

Auslande versandt wurden; die lombardischen Bleichen gehörten jetzt völlig den englischen Häusern und Schwabens Absatz nach der Levante war endgültig verloren, so daß 1813 die Ulmer Leinwandschau nach über halbtausendjährigem Bestande geschlossen wurde. Ulm war seit 1810 württembergisch geworden; die Reichsstadtselbstherrlichkeit war zu Ende und in dem englandfreundlichen Stuttgart hatte man keinen Grund, eine Einrichtung zu erhalten, deren Zerfall die Machtsteigerung Württembergs mit in erster Linie hervorgerufen hatte. So verloren die Ulmer Großhändler ihre jahrhundertealte Schutzmarke und Leinwandwährung und alle ihre Bestrebungen, auf freiwillig genossenschaftlichem Wege einen Ersatz für diese öffentlichrechtliche Einrichtung zu schaffen, blieben vergebens: es fehlte hierzu die Grundbedingung: eine öffentlichrechtliche Handhabung der Regierungsgewalt in einer Richtung, welche der Ulmer Leinwandweberei einen wettbewerbsfähigen Rohstoff, einen billigen Flachs, gewährleistete.

Die neuen Regierungsgrundsätze hatten auch in Württemberg der Rohstoffausfuhr freie Bahn gegeben und die hierdurch rasch steigenden Fruchtpreise ließen dem Landmann, dem die Mißjahre von 1817 den innern Fruchtmarkt bei leeren Warenhäusern auf Gnade und Ungnade auslieferten, den Ackerbau immer ertragsfähiger erscheinen. Der mühselige, oft recht wechselreiche Flachsbau trat in den Hintergrund und auch die minder lohnenden Böden der Rauhen Alb begannen, sich in Fruchtfelder umzuwandeln. Dem Landweber der Rauhen Alb kam bei diesem Wechsel in der Betriebsart seine althergebrachte Eigenschaft als wirtschaftliches Amphibium, als Landmann und Gewerbetreibender, aufs neue glänzend zu statten: er griff zum Pfluge und stellte den Weberbaum in die Ecke, seit die Hungerjahre von 1816 und 17 die Fruchtpreise in die Höhe schnellten wie nie zuvor. Auch die Ulmer Großhändler paßten sich dem neuen Zeitlaufe verhältnismäßig rasch an. Sie stellten den Leinwandhandel ein und gründeten Tabak-, Pfeifen-, Feuerschwammfabriken und Bierbrauereien, die sie mit gutem Erfolg betrieben. So bezahlten die Zeche der Maßregel eigentlich nur die armen städtischen und ländlichen Webermeister, die nicht die wirtschaftliche und technische Fähigkeit besaßen, den Betriebswechsel mitzumachen. Diese armen Weber kamen in steigende Not. Der Ausfuhrhändler zahlte keine annehmbaren Preise für die Leinwand mehr, der Eigenvertrieb war ihnen durch die strengen Zunftgesetze verboten; denn jeder Wanderhandel war ihnen mit Ausnahme der Jahr- und Wochenmärkte untersagt, so daß ihnen während der Wochentage nur der örtliche Markt zur Verfügung stand. Noch 1763 hatte man in ganz Württemberg, 1775 in der ganzen Herrschaft Ulm jedes Hausieren strenge verboten. Allgemein galt der Grundsatz, daß der

Wanderhandel das Jahr hindurch auch während der Wochenmärkte verboten sein und daß den nicht landesangehörigen Geschäftsleuten ihr Wanderbetrieb nur noch während der Jahrmärkte durch Feilhalten auf dem Markte, nicht aber durch Herumtragen in den Häusern gestattet sein sollte. Die Gewerbebeschränkung war damit auf den höchsten Stand gewachsen und das Privileg der seßhaften Kleinhändler war einer weitern Steigerung nicht mehr fähig. Kamen Hausierer oder Wanderhändler zu anderer Jahreszeit, so durften sie ihre Waren lediglich an die zünftigen Kleinhändler der Stadt und Herrschaft absetzen, die jetzt eine gemeinsame Zwangskörperschaft bildeten, nicht aber unmittelbar an den Verbraucher, wie dies z. B. im Jahre 1807 unter bayrischem Regiment in München und Ulm gleichmäßig festgesetzt war. Reisende, sogenannte Musterreiter, d. h. Wanderhändler, die gegen Muster verkauften, unterlagen als „Gäste“, welche nicht im Kleinen, d. h. nur in ganzen Stücken (Groß) oder in Mengen über 25 Pfund, absetzen durften, dem „Pfundzoll“ oder dem Kaufhauszwang, der nicht die Übergabe der Ware besteuerte, sondern den Geschäftsabschluß, wodurch der Fiskus auch den Großhandel steuertechnisch angriff wie den Kleinverkehr mit dem „Banngeld“ oder „Bankzins“, der Einheitsgewerbesteuer des Mittelalters.

Als Ergebnis dieser Entwicklung des schwäbischen Wandergewerbs der alten Zeit ist also festzustellen: Die Beschränkung des Wandergewerbs in der Zeit des körperschaftlich gegliederten Gewerbebetriebs, wie er sich seit dem 10. Jahrhundert schon allmählich herausbildete, ging von dem Grundsatze aus, daß der Kleinhandel nach der Elle, der Kleinwage bis 25 Pfund, dem Kleinhohlmaß und in Mengen bis zu 144 Kleinstücken (12 Dutzend) in der Regel dem seßhaften Kleinhändler ausschließlich zustand. Ein Gewerbebetrieb nicht seßhafter Personen durch Marktverkauf, Wanderlager, Warenhausieren oder Musterhausieren war nur als Ausnahme an bestimmten Tagen gestattet, um Preistreibereien und Beschaffenheitsverschlechterungen der seßhaften Kleinhändler die Spitze zu bieten. Solche Tage waren ursprünglich sämtliche Markttage, also namentlich auch die Wochenmärkte, so daß in Ulm z. B. der Landmeister der „freien Pirsche“ jeden Freitag und Samstag das Recht hatte, seine Erzeugnisse in der Stadt durch Wanderlager oder Hausieren zu vertreiben, nicht aber sie auf dem eigentlichen Markt der seßhaften Kleinhändlergenossenschaft abzusetzen. Erst mit der allmählich seit der Mitte des 14. Jahrhunderts erfolgenden Eingliederung der Landmeister in die Markthandwerksverbände vollzog sich sodann die Zulassung auch der Landmeister auf die Wochenmärkte, erst nur

an abgesondertem Platze, auf dem „Ketzerbänkle", dann vermischt mit den Stadtmeistern. Stadt und Amt machten „Kippe" und der Preis war die Abtreibung der nicht herrschaftsangehörigen Geschäftsleute aus der Herrschaft überhaupt, nicht nur aus der Stadt. Man entzog den nicht landesangehörigen Geschäftsleuten das commercium immer mehr dadurch, daß man zunächst allen Hausierbetrieb verbot, dann aber die nicht landesangehörigen Geschäftsleute auch noch von den Wochenmärkten ausschloß, so daß seither die landesangehörigen Verbraucher nur noch 1—2 mal im Jahre Gelegenheit hatten, ihren Bedarf bei nicht landesangehörigen Geschäftsleuten zu decken. Jede Landesherrschaft, so war der Grundgedanke dieses Systems des voll entwickelten Merkantilismus der Reformationszeit, sollte ein auf sich selbst stehendes, von der Weltwirtschaft und dem Internationalismus unabhängiges nationales Wirtschaftswesen sein. Wie der Landesherr Landesbischof von Gottes Gnaden, nicht durch Roms Gnade, war, so war er auch Vogt und Amtmann von Gottes Gnade und die Wirtschaft seiner Unterthanen erhielt sich selbst ohne Hilfe des Auslands im gegenseitigen Erzeugnisaustausch des Nahverkehrs.

Wendet man diese Grundsätze auf den Leinwandwanderhandel der nicht zur Herrschaft Ulm gehörenden Landmeister der Rauhen Alb an, zu denen namentlich die beiden Weberorte Gerstetten und Laichingen gehörten, mit denen sich die vorliegende Untersuchung befaßt, so hatten also die Webermeister dieser Landorte in der Zeit seit der Reformation bis zum Reichsdeputationshauptschluß von 1805 nur noch Gelegenheit, die Erzeugnisse ihres Gewerbfleißes auf den Jahrmärkten anderer Reichsstände zu verkaufen, während sie im übrigen lediglich auf den Absatz innerhalb des Herzogtums Württemberg angewiesen waren, wo ihnen aber ebenfalls jeder Hausierbetrieb verboten und nur der Verkauf auf den Wochen- und Jahrmärkten des Landes sowie der Verkauf in der Werkstatt in ganzen Stücken an den Großhändler gestattet war, nicht aber das Ausmaß nach der Elle, das ein ausschließliches Recht des körperschaftlich eingegliederten seßhaften Krämers der Marktflecken war. Da diese Verhältnisse eines im Zeichen der reinen Silberwährung mit Warenausfuhrverboten lebenden Nationalstaats den Preis der Leinwand niederhielten, so war stets Absatz für die erzeugte Ware vorhanden und es strömte eine große Menge ausländischen Hartgelds hiefür in das Land herein, bis der Sieg des physiokratischen Systems der Engländer diese Zustände in ihr Gegenteil verkehrte und neue Verhältnisse auf Grund der freien Rohstoffausfuhr schuf.

2. Beschreibung der Orte Gerstetten und Laichingen.

Wenn man nördlich der alten Donaureichsstadt Ulm die einstige Weltverkehrsstraße Venedig-Fernpaß-Köln verläßt und nach dem Orte Jungingen abbiegt, kommt man über den großen Albort Weidenstetten in 6 Stunden (30 km) nach dem letzten Ort des Oberamts Ulm, nach Altheim, und von hier in einer Stunde nach dem ersten Ort des Oberamts Heidenheim, nach Gerstetten. Es ist geschichtlicher Boden, auf dem man hier steht. Am Berge von Altheim fand im Jahre 1372 der große Entscheidungskampf zwischen dem Grafen Eberhard dem Greiner von Wirtemberg und dem Schwäbischen Städtebund statt, in welchem 300 Ulmer ihr Leben lassen mußten. Den Grund zum Streit hatte gegeben, daß der gefangene Bundeshauptmann, Graf Ulrich von Helfenstein, heimlich im Gefängnis umgebracht worden war und die Städter Wirtemberg als Anstifter dieser That bezichtet hatten. Den mächtigen Helfensteinern, die damals mit dem Hause Wirtemberg um die Herrschaft in Schwaben buhlten, und ihren siegreichen Rechtsnachfolgern, den Grafen von Wirtemberg, gehörten denn auch ursprünglich die beiden Orte, mit deren Wanderhändlervolk sich diese Arbeit befaßt, Gerstetten, Oberamts Heidenheim, und Laichingen, Oberamts Münsingen, und es ist diese politische Zugehörigkeit deshalb von Interesse auch für den vorliegenden Zweck, weil die Ulmer Stadtmeister nie große Freude an den Landmeistern der Rauhen Alb hatten, die ihnen einen erheblichen Wettbewerb bereiteten, so daß die Aufnahme dieser Ortschaften in das weitausgreifende Herrschaftsgebiet der Reichsstadt Ulm und damit in das Marktrecht derselben nie erfolgte.

Die Gemeinde Gerstetten umfaßt den Marktflecken Gerstetten mit dem Mäderhause und dem Weiler Heuchstetten. Sie zählte 1896 2391 Einwohner, 1027 männliche und 1364 weibliche, während es deren im Jahre 1844 nur 1745 waren. Die Bevölkerung hat also seither um 646 Köpfe oder 37 vom Hundert zugenommen. Die Gegend war im Mittelalter viel volkreicher, als hier noch wie überall im Schwabenlande die Baumwoll- und Leinwandhandspinnerei und Weberei blühte. Mehrere um das Jahr 1600 noch vorhandene, zu Gerstetten gehörende Weiler, z. B. Maidstetten, Emmenstetten, Erpfenhausen, Nagelstetten, Steuerhaus, Wallbach, Berlingen und Lebrenberg. sind seit dem Schwedenkriege und dem Aufkommen der englischen Baumwollweberei vom Erdboden verschwunden. Die Gegend litt damals furchtbar unter den Truppendurchzügen und Gerstetten selbst brannte 1635 gänzlich ab. Der Ort ist lang gestreckt und hat die gewöhnliche Bauart der Alborte, niedere Häuser, der Winde wegen eng aneinandergereiht, früher

durchweg mit Stroh gedeckt. Zwei Kirchen, die Pfarrkirche und St. Michael, stattliche öffentliche Gebäude, ein großes Gasthaus u. s. w. geben dem Ort ein gutes Aussehen und die Häuser machen einen saubern, reinlichen Eindruck. Die scharfe sturmbewegte Luft ist für Fremde nachteilig wie der rasche Temperaturwechsel. Zahlreiche Trockenthäler und ausgedehnte Wälder bedecken die Nord- und Ostseite; aber das Gelände dieses höchstgelegenen Wohnorts des Oberamts Heidenheim ist rauh und wasserlos und erst die Albwasserversorgung hat diesem Übelstande abgeholfen. Die beiden Markungen von 10046 württembergischen Morgen enthalten 5601 Morgen Äcker, darunter (1844) 2127 Morgen Wechselfelder und 106 Morgen schlechtes Ödland. Gebaut wird Dinkel und Haber in guter, aber nicht ausgezeichneter Beschaffenheit; der Durchschnittsertrag ist 7 Scheffel auf den Morgen. Die Brache bringt Kartoffeln und Klee; der Flachs mißrät häufig und wird deshalb kaum gebaut, eher Sommerraps. Der Güterpreis ist sehr verschieden nach der Beschaffenheit. Der niederste Preis für 1 Morgen betrug 1844 1 Mk. 71 Pf., der Mittelpreis 85 Mk., der höchste Preis 342 Mk. Der Wiesenbau, nur 177 Morgen umfassend, ergiebt nur 15—18 Centner Heu und Öhmd auf den Morgen, aber meist in guter Beschaffenheit. Ausgezeichnet ist der Stand der umliegenden Staatswaldungen. Weidwirtschaft ist nicht üblich, die Stallfütterung ist allgemein; Pferdezucht ist wenig vorhanden, dagegen ist die Schafweide sehr gut.

Der Menschenschlag von Gerstetten ist gesund und kräftig wie die Luft da oben. Der Wohlstand läßt indes seit den 20er Jahren, wo der Flachsbau und die Handspinnerei aufhörten, immer mehr zu wünschen übrig. War in früherer Zeit das Gemeindevermögen nicht allein imstande, Umlagen entbehrlich zu machen, sondern auch jedem Bürger ½ Morgen Krautland und ½ Morgen Gemeindereute sowie ½ Klafter Holz zu reichen, so ging seither die Klage dahin, daß die Anzahl der sogenannten Bauerngüter oder Vollhufer mit 4 Pferden sich durch Güterzerschlagung verminderе. Die Einwohner waren in steigender Zahl genötigt, neben der Landwirtschaft auf gewerblichen Nebenverdienst bedacht zu sein, und so enthielt der Ort 1844 von gewerblichen Betrieben neben 3 Schildwirtschaften und 3 Bierbrauereien, 1 Ziegelei und 1 stark benützten, durch Pferde betriebenen Ölmühle schon damals, da es an Wasser zu gewerblichen Zwecken vollständig fehlt, eine stark entwickelte Handweberei, die 1844 auf insgesamt 116 Stühlen betrieben wurde, von denen 56, also annähernd die Hälfte, auf eigene Rechnung des Erzeugers glatte Leinwand von mittelfeiner und feiner Beschaffenheit herstellten, die ihren Absatz namentlich nach Bayern und Baden fand. Diese 116 Stühle waren indes vielfach nur eine kurze Zeit des

Jahrs im Gang, weil es an beständiger Arbeit fehlte, und die Zahl der Weber, die ausschließlich mit der Weberei beschäftigt waren, war deshalb sehr gering und nahm immer mehr ab. Die vermöglicheren Weber trieben im Sommer die Landwirtschaft, die ärmeren schafften sich einen Nebenverdienst dadurch, daß die Kinder Erdbeeren und Himbeeren in den großen Wäldern der Umgegend sammelten, welche die Frauen dann in Körben auf dem Kopfe nach Ulm trugen und dort im Wanderhandel von Haus zu Haus verkauften und so einen kümmerlichen Nebenverdienst erwarben.

Die Oberamtsbeschreibung von 1844 schildert die Einwohner von Gerstetten als thätige und sparsame Haushalter, weist aber darauf hin, daß der Stand der ehelichen Geburten in Gerstetten und Sachsenhausen den schlimmsten Stand im Oberamt Heidenheim mit 27 unehelichen Geburten auf das Hundert aufweise, und es hat zu dieser leichtern Lebensauffassung, für die der Gerstetter damals schon mannigfach Veranlagung zeigte, namentlich das Wanderhändlerleben des weiblichen Geschlechts beigetragen, indem es mit seiner Schrankenlosigkeit und seiner in Speise und Trank bessern Lebenshaltung, die das Wandergewerbe treibenden Frauen und Töchter städtisch-leichtlebiger und anspruchsvoller gestaltete, als man es sonst in abgeschiedenen Orten zu finden pflegt.

Wesentlich anders gestaltet sind die örtlichen Verhältnisse in der zweiten Weberniederlassung der Rauhen Alb, welche diese Arbeit behandelt, in Laichingen. Der Ort ist ein gleichfalls evangelischer Marktflecken seitwärts der Straße Ulm-Blaubeuren-Münsingen-Urach-Straßburg, 4 starke Stunden unterhalb Münsingen und 2½ Stunden oberhalb Blaubeuren gelegen. Laichingen hatte im Jahre 1823 1729, 1896 dagegen 2764 Einwohner, hat also um 54 vom Hundert zugenommen. Laichingen war schon 1823 der volkreichste Ort des Oberamts Münsingen und liegt etwas vertieft. Auch hier sind die Häuser vielfach mit Stroh gedeckt; die Kirche hat einen befestigten Kirchhof mit Schießschartenringmauer; das alte Amtshaus des Ortsheiligen, des heiligen Albanus, des ersten Märtyrers Englands, später Mädchenschule, dessen reichen Besitz der Wohlstand der Gemeinde viel verdankt, das alte Forstamt der Grafen von Helfenstein und andere öffentliche Gebäude zieren den Ort. Auch hier geben, wie in Gerstetten, die beiden Brunnen nur ungenügend Wasser, so daß man auf die sogenannten „Hülben" angewiesen war, bis, wie in Gerstetten, die Albwasserversorgung Hilfe durch Pumpwerke schaffte. Der Boden der Markung ist ziemlich gut und kann mit 2 Zugtieren gebaut werden, während man sonst überall deren 4 bedarf; das Feld ist deshalb auch überall gut gebaut und die Viehzucht wohl imstande. Das Gemeindevermögen war noch 1825

derart, daß ein Teil der Staatssteuer von demselben bestritten werden konnte und der Ort als einer der wohlhabendsten des Oberamtsbezirks Münsingen galt. Laichingen hat 3 Vieh- und Krämermärkte und war ehemals Huldigungsort des Bezirks. Über die früheren Bevölkerungsverhältnisse des Orts ist wenig bekannt, doch muß hier dereinst eine größere Judengemeinde bestanden haben, weil es noch heute die Bezeichnungen „Judenschule" und „Judengasse" giebt, obgleich 1825 längst keine Juden mehr in Laichingen waren. Es weist das auf eine Besserung der Wirtschaftsverhältnisse gegenüber dem Mittelalter hin, weil die Juden sich dort niederzulassen pflegen, wo lebhaftes Bedürfnis nach Leihgeld besteht.

Die Nahrung der Bewohner besteht in Laichingen weniger als in Gerstetten im Feldbau, sondern mehr im Gewerbe und zwar, wie in Gerstetten, vor allem im Webgewerbe. Die Weberei bildete das Hauptgewerbe des ganzen Oberamts Münsingen schon im Jahre 1825. Es gab damals im ganzen Oberamt 585 Webermeister mit 77 Gesellen, davon allein in Laichingen 214 Meister und 18 Gesellen, während sich die anderen 371 Meister namentlich auf die Orte Feldstetten, Auingen, Münsingen und Mehrstetten verteilten. Die Meister unterschieden sich auch hier wie in Gerstetten in Stückmeister, welche Leinwandstücke von bestimmter Größe — ganze Stücke von 66 Ellen und halbe Stücke zu 33 Ellen — auf den eigenen Verkauf woben, und in Kunden- oder Lohnweber, welche gegen Lohn den Hausfrauen oder anderen Auftraggebern, namentlich den sogenannten Fabrikanten oder Leinwandkaufleuten, Leinwandstücke herstellten. Auch hier aber trieb der Webermeister das Handwerk meist nur einen Teil des Jahres; die übrige Zeit lag er, wie in Schlesien und bei den Siebenbürger Sachsen, dem Feldbau ob. Der Hauptunterschied zwischen Gerstetten und Laichingen besteht heute in der erzeugten Ware. Fertigt man in Gerstetten mehr glatte Leinwand und leichtes Baumwollzeug, so war im Oberamt Münsingen schon im Jahre 1825 in der Oberamtsstadt Münsingen selbst die Bild- und Damastweberei zu Hause. Ein damals dort ansässiger Fabrikant, Jakob Rueß, und seine Söhne haben sich um die Einführung dieses Kunstgewerbs auf der Rauhen Alb große Verdienste erworben, indem sie dasselbe lange Zeit als einzige im Lande pflegten und ein Erzeugnis lieferten, das jedem ausländischen Wettbewerb die Stange hielt. Diese drei Geschäfte waren aber auch die einzigen Damastfabriken der Rauhen Alb, die anderen Meister, namentlich diejenigen von Laichingen, fertigten fast ausschließlich die bekannte glatte Ware, welche als „Laichinger Leinen" einen altberühmten Namen auf dem Leinwandmarkte als beste und feinste Leinwand der Rauhen Alb genoß, die der Schwabe der

Schlesierleinwand deshalb vorzog, weil sie aus dem bessern und kräftigeren Flachs bereitet war, den die Rauhe Alb dereinst lieferte, und nicht aus gewöhnlichem Rigaer Flachs, ein Unterschied, der heute wegfällt, wo man nach derartigen Beschaffenheitsunterscheidungen weniger zu fragen gewöhnt ist.

Der größte Teil der Einwohner, Manns- und Weibsleute, Mädchen und Knappen, weben denn auch in Laichingen den größten Teil des Jahrs nicht nur im Nebenamt, wie in Gerstetten, sondern im Hauptberuf. 1825 wurden dort auf 400 Webstühlen rund 400000 Ellen glatte feine Leinwand, daneben noch gemodeltes Tischzeug und Zeuglein, d. h. leichte bunte Stoffe, sogenannte „Schecken", halb aus Baumwolle, halb aus Lein auf Bestellung gefertigt. Die Sinnesart des Laichingers ist diesen anderen Lebensbedingungen entsprechend denn auch wesentlich anders als die des Gerstetters. Ist der Gerstetter mehr Landwirt und Händler und darum frischer und lebensfroher, so stellt der mehr auf die sinnende Arbeit am Webstuhl angewiesene Laichinger den Typus des alten „Gäuwebers" dar. Ernst, charakterfest ist er besorgt, den Wohlstand der Familie der Härte der Zeitläufe zum Trotz aufrecht zu halten. Er schickt nicht die Frau oder die Tochter auf die Reise, sondern verlangt, daß diese für Haus und Hof, für Feld und Stall sorgen. Seine liebste Arbeit ist ihm die für den Fabrikanten. Dabei trägt er keine Sorgenlast für den Zeitenwechsel, hat er doch sonst Sorge genug. Giebt es keine Lohnarbeit zu Preisen, welche einen ausreichenden Weblohn darstellen, so kauft er mit schwerem Herzen selbst Garn beim Händler und nimmt widerwillig die Gefahr der Unternehmung auf sich. Ist die Arbeit fertig, so sieht er, wie er sie am vorteilhaftesten an den Mann bringt. Kann er sie im ungebleichten Zustande nicht anbringen, so giebt er sie auf die Bleiche und nimmt ungern auch diese Sorge noch auf sich. Ist die Ware dann gebleicht und so nahezu ein Jahr seit Einkauf des Garns vorübergegangen, so sieht er erneut, wie er sie vorteilhaft losbringt. Geht es nicht mit dem Verkaufe vom Hause aus, so greift er ärgerlich, daß er den Webstuhl verlassen soll, selbst zum Wanderstabe und reist in die Stadt zum Großhändler, zum Kleinhändler, zur Nähterin, die er beauftragt, ihm gleich zu schreiben, wenn irgendwo eine Brautschaft auskommt, und sie veranlaßt, in solchen Fällen den Eltern der Braut seine Laichinger Leinwand als besonders geeignet zur Herstellung einer haltbaren Brautausstattung anzubieten. Man sieht, in allen diesen Fällen ist der Laichinger Webermeister immer noch kein Hausierer, sondern hat mehr die Eigenschaft eines Geschäftsreisenden für das eigene Haus. Erst wenn auch diese Stricke reißen, wird er widerwillig zum hausierenden Kleinhändler, nimmt Meterstab und Schere und pfuscht dem ansässigen

Kleinhändler ins Handwerk in gerechtem Groll darüber, daß ihm dieser sein gutes, solides Erzeugnis nicht mehr abnimmt wie früher.

So hat man den grundlegenden Unterschied beider Wanderhändlerorte zu erklären aus den örtlichen Verhältnissen. Beim Gerstetter steht der Landwirt im Vordergrund, entsprechend dem ergiebigeren Ackerboden. Nährt die Landwirtschaft nicht mehr genügend, so greift er zum Handel und vertreibt die Beeren des Waldes, welche die Kinder sammeln müssen. Fehlen diese im Winter, dann wird gewoben, damit man etwas zum Handeln hat; der Gerstetter ist also erst Landwirt, dann Händler, dann Weber. Anders der Laichinger. Bei ihm steht der Weber im Vordergrund; den Landbau treibt die Frau, weil dies zum Haushalt gehört; handelt es sich doch mehr um das Vieh und sein Futter, als um das Bebauen. Geht die Leinwand nicht, so greift er zum Handeln. Der Laichinger ist also erst Weber, dann Landwirt, dann Händler.

3. Das Ende der schwäbischen Handspinnerei (1824).

Aus den seitherigen Darlegungen geht hervor, daß sich die Einwohner von Gerstetten und Laichingen seit alten Zeiten mit der Leinen- und Baumwollweberei, in der ältesten Zeit wohl auch mit der Wollweberei beschäftigt haben. Hiezu gehörte aber noch bis weit in unser Jahrhundert herein, nämlich bis zum Jahre 1824, als wichtige vorbereitende Thätigkeit die Handspinnerei. Diese Thätigkeit war deshalb für die Bewohner der Rauhen Alb sehr wichtig, weil sie in hohem Grade gestattete, die persönliche Arbeitskraft der ackerbautreibenden Knechte und Mägde sowie der Hauskinder während der toten Jahreszeit im Winter gewinnbringend auszunützen.

Das Aufhören dieses Gewerbs war es denn auch zunächst, welches den ersten Anlaß dazu gab, daß die Weberbevölkerung auch derjenigen Orte der Rauhen Alb, welche seither den Wanderhandel nicht gekannt hatten, ebenfalls zum Wanderstabe griff, und die durchschlagende Maßregel, welche diesen Umschwung für Württemberg herbeiführte, indem sie dem Maschinengarn den Eingang in das Land freigab, war die Accisordnung vom 18. Juli 1824. Den Grund zum Erlaß dieser Ordnung gab ebensowohl das Bedürfnis des Auslands, vor allem des seit 1810 unter dem Zeichen der Goldwährung lebenden Englands und der Hansestaaten, ihren Fabrikaten neue Absatzgebiete und ihren Fabriken neue Rohstoffgebiete zu erschließen, als das Bedürfnis des seit Jahrhunderten unter dem Zeichen der Silberwährung und durch Rohstoff-Ausfuhrzölle abgeschlossen lebenden Württembergs,

seine Rohstoffe gewinnbringender an den Mann zu bringen, indem es dieselben gegen die Fabrikate des Auslands austauschte. Beiden Absichten lag eine Berechtigung zu Grunde und man lobte deshalb meist die neue Verordnung, welche weitgehende erleichternde Bestimmungen auf dem Gebiete des Markt- und Handelsrechts der Ausländer im Königreiche traf. Die Maßregel wurde namentlich von den württembergischen Landwirten, denen sich jetzt die auswärtigen Märkte erschlossen, aber auch von den Kaufleuten oder Fabrikanten und Großhändlern freudig begrüßt, während die Krämer oder Ladenbesitzer und die Kleingewerbetreibenden wenig erfreut über dieselbe waren.

Die Maßregel hatte alsbald wesentliche wirtschaftliche Veränderungen zur Folge. In den württembergischen Großhandel, der seither völlig gestockt hatte, kam neues Leben. Die Ulmer Leinwandkaufleute unternahmen die Neubelebung der Ulmer Leinwandschau auf Grund einer Genossenschaftsmanufaktur; es entstanden neue Weißwarengeschäfte und Leinwandfabriken, d. h. Kaufhäuser, welche englisches Maschinengarn nach Württemberg einführten, den Handwebern der Rauhen Alb, denen jetzt der Spinnlohn entging und die dadurch zu niederen Arbeitslöhnen genötigt waren, dieses Garn ins Haus gaben und um Lohn zu Leinwand verweben ließen, die sie dann abbleichten und ins Ausland sandten. So war die Neuerung für die Webermeister und die ganze bäuerliche Bevölkerung der flachsbauenden und spinnenden Rauhen Alb sehr weitgehend. Die Handspinnerei, soweit sie die Herstellung von Gespinst für den Marktverkehr betraf, hörte binnen weniger Jahre völlig auf und wurde nur noch von den Bewohnern zur Herstellung des Hausbedarfs angewendet, und zwar deshalb, weil der Spinnlohn, den die Webermeister und Kaufleute jetzt noch reichten, selbst für Kinderarbeit nicht mehr lohnend erschien, ja die Albbewohner alsbald selbst zugaben, daß das Maschinengespinst wegen seiner Gleichmäßigkeit dem Handgespinst wesentlich überlegen sei.

So ging ein wichtiger Nährzweig den Albbewohnern nahezu mit einem Schlage verloren; hatte doch ein einziger Webstuhl seither über 7 Personen mit Spinnen beschäftigt. Bald war denn auch gutes Handgarn zu den Preisen, wie sie die englischen Garnhändler den schwäbischen Webermeistern und Leinwandkaufleuten oder Fabrikanten stellten, auf der Rauhen Alb nicht mehr zu erhalten. Ein Spinnrad nach dem andern wanderte in die Ecke und als in Urach unter dem Schutze der Regierung eine mechanische Musterspinnerei entstand und die schwäbischen Kaufleute ihr Garn selbst herzustellen begannen, war auch der inländische Flachsbau und damit die Grundlage der schwäbischen Leinenweberei bereits nahezu verschwunden.

Das Hausgewerbe der Rauhen Alb war überflüssig geworden, seit die Kaufleute das Land in zunehmendem Maße mit englischem Baumwollgarn und Schecken (sarafani) oder Baumwollzeugen überschwemmten.

So stand die Handweberei der Rauhen Alb seit dem Jahre 1824 infolge der steigenden Einfuhr von Baumwollstoffen in dem Zeichen rückgängiger Leinwandpreise und einer Höhe der Leinengarnpreise, welche zu diesen niederen Leinwandpreisen in keinem Verhältnis stand. Man sieht das ganze Handweberelend jener Zeit so recht, wenn man die Ulmer Weberakten jener Tage durchblickt. Es fehlt den Ulmer Handwebern, deren es damals noch über 40 Meister sind, nicht an Aufträgen; sie können den Kaufleuten liefern, so viel sie wollen. Aber der Preis, den die Kaufleute dafür zahlen, entspricht in keiner Weise der Aufwendung des Webers für den Rohstoff, das von Hand gesponnene Leinengarn, und für ihre Mühewaltung. Wenn ein Webermeister mit seinem Weibe oder dem Gesellen die ganze Woche an einem Stücke webt, so hat er höchstens 2 Gulden Verdienst. Das reicht nicht, um Weib und Kind zu erhalten. Im Mittelpunkte steht deshalb seit 1824 in erhöhtem Maße noch als seither der Kampf um den Garnmarkt. In Ulm hatte seither der sogenannte „Handgarnmarkt“ bestanden. Auf diesem hatte jeder Meister nach Jahrhunderte altem Brauch am Samstag seinen Platz; die Ordnung der Meister war nach dem Los geregelt und der Meister mußte allein sein, sein Weib oder sein Geselle durften ihm nicht helfen. Kamen dann die Bauern vom Lande mit dem Garn herein, so konnte jeder sein Garn zu dem Meister tragen, der ihm am besten zusagte; der Meister prüfte den Schneller nach der Fädenzahl und zahlte darnach den Preis, der sich gewöhnlich das ganze Jahr hindurch für die einzelnen Sorten gleich blieb. Jedes Jahr hatten die Ausfuhrgroßhändler, die „Herren Leinwandnegozianten“, eine Konferenz, auf der sie ausmachten, was sie für jede Leinwandsorte den Webermeistern bezahlen konnten und mochten. Das wurde dann der Weberzunft mitgeteilt und diese vereinbarte wieder, was man unter den vorliegenden Weltmarktpreisverhältnissen den Bauern für die einzelnen Garnsorten aussetzen konnte. Diese Bestimmungen waren dadurch leicht durchzuführen, weil der Bedarf der einzelnen Webereien annähernd derselbe war; denn keine Weberei durfte mehr als 4 Stühle haben.

Mit diesem patriarchalischen Verhältnis war es jetzt zu Ende, seit die Stuhlbeschränkung aufgehoben war. Die Ausfuhrhändler schlugen von Woche zu Woche den Webermeistern mit dem Leinwandpreise ab. Es entstand außerhalb Ulms, namentlich in Blaubeuren, in dessen Nähe der Weberort Laichingen liegt, eine Anzahl Garnkaufleute oder Leinwand-

fabrikanten mit zahlreichen Webstühlen, welche einzelne Webermeister in Ulm beauftragten, auf dem Lande herumzureisen und das Garn bei den Bauern vorwegzukaufen. Von einer Prüfung des Garns auf die Beschaffenheit war angesichts des Leinengarnmangels keine Rede mehr. Die „Kauderer" kauften überhaupt alles auf, was zu bekommen war, ja die Blaubeurer Kaufleute stellten, was die Ulmer Webermeister geradezu in Verzweiflung brachte, auf dem Ulmer Handgarnmarkte einige Ulmer Webermeister auf, die mit 2—3 Gehilfen in einer eigens hierzu errichteten Bude den Bauern das Leinengarn zu den höchsten Preisen abkauften, so daß die kleinen Handwerker meistens das Nachsehen hatten. Die Folge davon war, daß die ärmeren Webermeister gezwungen waren, diesen Blaubeurer Kaufleuten um einen Lohn zu weben, der für ihre Lebenshaltung wenig ausreichend erschien, und sich gefallen lassen mußten, daß die Blaubeurer Kaufleute ihnen für die Hälfte ihrer Forderung minderwertes Leinengarn zu übermäßig hohem Preise gaben. Es waren die ersten Wucherknospen des aufkeimenden Kapitalismus.

Am 15. Januar und im Februar 1828 wurden dem Ulmer Stadtrat zwei Klagschriften der Ulmer Weberzunft gegen den Webermeister Ludwig Lindner überreicht, der einen „überhäuften Garneinkauf" betreibe. Seit 1826 habe sich Lindner unter dem Vorgeben, einen Handel mit „Schecken", d. h. mit bunten Baumwollstoffen, treiben zu wollen, erfrecht, auf dem Handgarnmarkt einen regelrechten Marktstand aufzustellen, wo er den Garneinkauf jeden Samstag mit 2—3 Hilfspersonen betreibe. So was sei seit Jahrhunderten in Ulm nicht erlebt worden; denn seit undenklichen Zeiten sei angeordnet gewesen, daß jeder alte und junge Webermeister lediglich allein den Einkauf betreiben durfte und die Webermeister in einer Reihe an ihren Schragen dastanden und das hereingetragene Garn den Bauern abkauften. Die Weberschaft erklärte, sie werde dadurch völlig unterdrückt, indem ihr auf diese Weise die Kaufleute in Blaubeuren, die hinter der Sache stecken, den Garneinkauf unmöglich machen. Schon vor 5 Wochen haben diese Kaufleute den Webermeistern erklärt, sie können für die Leinwand nicht mehr so viel bezahlen und die Webermeister möchten deshalb sehen, daß sie das Garn bei den Bauern auf einen niedereren Preis herunterdrücken. Es sei jetzt dahin gekommen, daß die Kaufleute von 8 zu 8 Tagen den Webermeistern um 15—30 Kreuzer für das Stück Leinwand abschlagen und der Weber müsse deshalb, wenn er überhaupt noch etwas für sich und seine Familie verdienen wolle, das allerbilligste Garn kaufen. Vor Zeiten habe man deshalb die weise Einrichtung gehabt, daß die Negozianten im Spätjahre beschlossen haben, wie sie im folgenden Jahre die

Stücke den Webern bezahlen wollen. Das habe dann der Zunftmeister umsagen lassen und der Weber habe sich darnach richten können. Jeder Webermeister werde bezeugen, daß der jetzige Garnpreis immer noch zu hoch sei gegenüber dem fortgesetzten Rückgang der Leinwandpreise; denn wenn ein Webermeister mit Weib oder Gehilfe am Stück, zu dem er eine Woche brauche, keine 2 Gulden mehr verdiene, so sei das ungenügend, um eine Familie zu nähren. Der Webermeister habe gehofft, die gute Flachsernte werde den Garneinkauf leichter machen, nun kaufe der Webermeister Lindner alles für die Blaubeurer Kaufleute weg, so daß die Webermeister betrübt zusehen müssen, weil sie kein Garn für die nächste Woche haben. Nicht Haß oder Neid veranlassen ihre Klage, sondern bittere Not; denn sie gehen zu Grunde. Seit ältester Zeit sei der Handgarnmarkt die Hilfsquelle für den Ulmer Stadtmeister gewesen, indem er ihm das Garn aus der ersten Hand des Spinners wohlfeiler als aus der Hand des „Kauderers" (Garnzwischenhändlers) verschafft habe. Der Weber sei hierdurch Herr über den Garnmarkt gewesen und habe die Ware preiswert liefern können. Jetzt sei diese ganze Einrichtung durch den von der Regierung gestatteten überhäuften Garneinkauf einzelner Personen, durch das Flachsputzen, die ungleiche und schlechte Spinnerei und die Erlaubnis des Beimischens von Abwerg und Hanf vollständig verdorben. Schon 1826 habe sich Lindner vor dem Stadtrat groß gemacht, er kaufe überhaupt jedes Garn, das gute wie das böse, auch Hanf- und Abwerggarn. All dieses zusammengekaufte Zeug verkaufe er dann wieder an die Kaufleute in Blaubeuren, für die er jeden Samstag nach dem Wochenmarkt dem Fuhrmann 3—4 Garnsäcke übergebe. Jedem fleißigen und arbeitssamen Webermeister müsse dieser Zustand ans Herz gehen. Lindner handle dolos und sein von der königl. Regierung für den Donaukreis ausdrücklich genehmigter Garnzwischenhandel nähre ihn vollständig. Die Weberschaft bat deshalb den Stadtrat, er möge den Garnmarkt wenigstens in der Art vor Lindner schützen, daß man diesem verbiete, das Garn in einer Bude mit Hilfspersonen zu kaufen. Es gebe noch mehr solche Garnaufkäufer unter den Webermeistern, aber die anderen haben keine Bude und keine Hilfspersonen, sondern nur eine Schranne, an der sie ihr Garn der Ordnung nach kaufen, und sie treiben es nicht wie der Lindner. Dieser verhöhne jetzt auch noch die Meister und sage, sie sollen den Bauern ebensoviel für das Garn bezahlen, wie er, dann werden die Bauern ihnen gerne verkaufen. Er benehme sich nicht als Christenmensch, sondern sei ein Garnmarkttyrann, der sich eine Freude daraus mache, seinen Mitmeistern erst das Garn vorwegzukaufen und sie nachher, wenn die ärmeren Meister keine Arbeit haben, zu zwingen, daß sie ihm das Garn teurer wieder

abkaufen. Grundursache dieses ganzen Übels sei eben, daß die württembergische Regierung den Zwischenhandel freigegeben habe. Es waren schon damals die gleichen Beweggründe, welche die Weber in Harnisch brachten, wie die, welche im Jahre 1848 die Ulmer Kartoffel- und Brotkrawalle und den Sturm des Volks auf die Langmühle veranlaßten, der Kampf um den Wochenmarkt. Das Garn, führten die Weber weiter aus, werde jetzt im Winter durch Unterhändler teurer aufgekauft, als es der Weber mit Rücksicht auf die Leinwandpreise der Kaufleute brauchen könne. Dieses Garn werde dann den Kaufleuten in Blaubeuren gebracht und wenn diese den Webermeistern die Leinwand bezahlen, schicken sie nur zur Hälfte bares Geld, für die andere Hälfte aber müssen die Webermeister Garn zu den höchsten Preisen nehmen, bei dem sie nicht fragen dürfen, ob es redlich in der Fädenzahl der Schneller sei oder nicht. Das sei die reinste „Gschlafferey der Kaufleute“ und es sei das immer schlimmer geworden. Schon seit 1814 wolle niemand mehr ein Weber werden, woran nicht die Schuld trage, daß es der Weberei an Beschäftigung fehle, sondern daß die Beschäftigung ungenügend bezahlt werde. Die von ihnen erzeugte Leinwand gehe durchweg ins Ausland und es fehle in keiner Weise an Aufträgen. Von einer Übersetzung ihres Berufs könne also keine Rede sein, sondern der Mißstand rühre daher, daß das Leinengarn im Verhältnis zur Leinwand immer noch viel zu teuer sei und die Weberei deshalb als ein wenig lohnender Beruf angesehen werde. Es wäre doch entschieden allgemein wünschenswert, daß der Leinwandhandel wieder mehr in Blüte käme; das sei aber nur möglich, wenn man dem Weber wieder zu einem bessern Verdienst verhelfe, indem man den Garngroßhandel unterdrücke und dem Webermeister den Garnmarkt sichere. Unterzeichnet war die Eingabe von 41 Ulmer Webermeistern.

Am 2. Februar 1831 erklärte auf diese Beschwerde der Webermeister Wilhelm Friedrich Lindner dem Ulmer Stadtrat, man habe ihm im Jahre 1826 den Einkauf von Garn bei den Bauern im Hause verboten und ihn dadurch genötigt, sein benötigtes Garn auf dem Garnhandmarkt aufzukaufen. Er habe deshalb dort mit Genehmigung des Stadtrats einen Stand errichtet und betreibe darin den Garneinkauf auf Grund der bestehenden Gesetze. Beschränkungen, die früher üblich gewesen seien, kommen für ihn hierbei nicht mehr in Betracht, er könne sich deshalb auch nicht verbieten lassen, daß ihm sein Weib oder sonst jemand beim Garneinkauf helfe. Seit man jedem Weber im Lande gestattet habe, statt nur 4 Webstühle deren so viele in Betrieb zu setzen, als er nur wolle, habe sich eben auch der Garnmarkt verändert. Wenn das von ihm angekaufte Garn zu teuer

gekauft wäre, könnte er es doch nicht nach Blaubeuren wiederverkaufen. Der Marktpreis beim Schnellerhandel werde nicht vom Kaufmann oder vom Weber gemacht, sondern vom Weltmarkte; er richte sich nach den anderen Plätzen wie der Fruchtpreis. Wenn früher wohltätige Einrichtungen in dieser Richtung zur Hebung des Leinwandhandels bestanden haben, die man jetzt nicht mehr kenne, so seien diese nun einmal aufgehoben und berühren ihn deshalb nicht. Die Schuld, daß man diese Einrichtungen aufgehoben habe, trage doch nicht er, sondern die Zeit. Er empfinde als Webermeister den schlechten Weblohn ebenso wie jeder andere Weber; es sei das aber eine Klage, die jetzt nicht bloß in Schwaben bestehe, sondern durch alle Länder gehe. Auch an dem hohen Garnschnellerpreis trage er keine Schuld, sondern dieser rühre daher, daß jetzt, wie überall, so auch in der Umgegend von Ulm, namentlich auf der Blaubeurer Alb, viel mehr Leinengarn verwoben werde, als der örtliche Flachsbau liefere. Auf dem Ulmer Handgarnmarkt habe nach alter Gewohnheit jeder Einheimische und Fremde stets das Recht gehabt, so viel Garn zu kaufen, als er wolle; dieser Handel sei nach dem Gesetze frei. Daß man feine und grobe, gute und schlechte Ware führe, bringe der Handel mit sich; wenn seine Ware zu schlecht wäre, würden sie die Webermeister nicht kaufen. Er könne ferner doch nichts dafür, daß niemand mehr ein Weber werden wolle, und kein Gesetz verbiete, daß man seinen Handel durch einen Stand gegen Wind und Wetter schütze. Bis 1790 haben die Webermeister nicht einmal Schrannen auf dem Garnmarkt stehen gehabt, sondern das erkaufte Garn auf den Boden gelegt. Er berufe sich auf die §§ 7 und 60 der Gewerbeordnung, die seinen Garneinkauf gesetzlich erscheinen lassen. Der Stadtrat beschloß denn auch am 7. Februar 1831, daß dem Webermeister Wilhelm Friedrich Lindner sein Garnhandel und sein Marktstand nicht abgesprochen werden können, dagegen der Weberschaft freigestellt werde, ebenfalls als Wettbewerb gegen Lindner einen ähnlichen Marktstand auf dem Marktplatze aufzustellen. Nach wie vor aber solle der Polizei aufgegeben werden, allen Garnzwischenhandel in den Wirts- und Privathäusern zu verbieten.

Man sieht aus diesen Nachrichten so recht die ganze schlimme Lage, in welcher sich damals die schwäbischen Webermeister befanden. Der Webermeister Lindner traf wohl den Nagel auf den Kopf, wenn er als Wurzel des Übels die Aufhebung der Beschränkung der Webstühle erklärte. Die Folge dieser Freigabe der Stuhlzahl war die steigende Entwicklung zum Großbetrieb und die für den Webermeister verderbliche Änderung bestand darin, daß jetzt nicht mehr der Webermeister den Garnmarkt beherrschte,

d. h. derjenige war, der das Garn beim spinnenden Bauersmann kaufte und weiterverarbeitete, sondern daß der Kaufmann jetzt aus einem Leinwandhändler ein Leinwandfabrikant, ein Garnhändler wurde, daß dieser jetzt das Garn nach freier Wahl entweder beim inländischen Bauersmann oder beim englischen Fabrikanten kaufte und vom Webermeister um Lohn verweben ließ, so daß der Webermeister aus einem Garnhändler und Fabrikanten zu einem Lohnweber und Arbeiter wurde. Diese Entwicklung war gegeben, seitdem man im Interesse der Landwirtschaft die Handelsverträge geschlossen hatte. Der württembergische Flachs verließ jetzt das Land, dessen Silberwährung als Ausfuhrprämie wirkte, und dafür kam aus dem Goldlande England Maschinengarn und baumwollene Scheckenware ins Land herein. Hatte seither also der Kaufmann nur den Preis für die Auslandleinwand gemacht, so machte er jetzt auch den Preis für das Inland; auch für dieses war bestimmend der Weltmarktpreis, das Ergebnis der Weltmarkternte, nicht das thatsächliche Ergebnis der schwäbischen Ernte. Nicht mehr der schwäbische Flachsbauer machte den Preis, sondern der Stand des Baumwollweltmarkts. „Cotton was king“, die Baumwolle hatte den Markt auch in Schwaben erobert und war als der billigere Rohstoff für die Weißware preisbestimmend auch für den Flachsmarkt Schwabens.

Die Webermeister in Stadt und Land waren von dieser Entwicklung der Verhältnisse wenig erbaut. Die Landmeister in Gerstetten und Laichingen empfanden vielleicht die neue Zeit weniger hart als die Ulmer Stadtmeister, weil sie nebenbei den Landbau hatten und nicht auf den Weberbaum allein angewiesen waren, aber der Rückgang der Leinwandpreise traf sie so gut wie die Stadtmeister; sie kamen wie diese in größere Abhängigkeit vom Kaufmann. Auch der Landmeister war von den Kaufleuten von Ulm, Blaubeuren u. s. w., die sich jetzt Leinwandfabrikanten nannten, seitdem sie dem Weber das Garn ins Haus gaben, damit es dieser gegen Lohn verwebe, mit Aufträgen reichlich versehen, aber diese Arbeit war wenig dankbar, weil sie zu Preisen geschehen mußte, die nicht mehr den Zeitaufwand lohnten, weil die Kaufleute den Leinwandpreis nach dem englischen Baumwollshirting bemaßen. So sagten sich diejenigen Webermeister, welche noch einigermaßen bemittelt waren, daß es besser sei, künftig nicht mehr für die Fabrikanten und die Ausfuhr zu arbeiten, sondern sich mit dem Inlandmarkte zu begnügen. Sie gaben ihre Leinwand nicht mehr dem Fabrikanten, sondern verkauften sie an den angesessenen oder wandernden Kleinhändler oder Krämer des Landes oder sie gaben die Weberei überhaupt auf und griffen zum Pflug, da die

guten Fruchtpreise der Zeit den Anbau auch der minder guten Böden der Rauhen Alb mehr als seither lohnten, und trieben nur noch im Winter etwas Lohnweberei oder Weberei zum Selbstvertrieb als Nebenbeschäftigung. Man hatte deshalb jetzt drei Arten von Webermeistern: Lohnweberei für den Fabrikanten oder für Private als Hauptberuf, Lohnweberei als Nebenberuf des Ackerbauers und selbständige Unternehmungen zur Herstellung von glatter Leinwand und Tischzeug für die angesessenen und wandernden Kleinhändler des Landes.

Alle Weber in Stadt und Land aber waren darüber einig, daß der Weblohn, wie er sich neuerdings gestaltet hatte, als solcher nicht mehr ausreiche, um eine Familie zu erhalten, und die Regierung stand deshalb vor der Frage, wie sie diesem Elend zahlreicher Familienväter in Stadt und Land ein Ende bereitete, die nicht mehr in der Lage waren, durch den alleinigen Betrieb des Webgeschäfts ihr Brot zu verdienen, seit ihnen der Nutzen als Garnhändler vom Kaufmann genommen war. Die Regierung versuchte die Lösung dieser schwierigen Frage im Jahre 1828 durch den Erlaß einer weitgehende Freiheiten bietenden Gewerbeordnung, durch die Erteilung der staatsbürgerlichen Rechte an die Juden und durch den Erlaß eines Gesetzes betreffend den Wanderhandel, welches diesen für ganz Württemberg in freiheitlichem Sinne regelte. Die Regierung schuf durch diese drei Gesetze, welche in engster Beziehung zu einander standen, für die notleidenden Webermeister in Stadt und Land die seither fehlende Möglichkeit, sich einem andern Gewerbebetrieb zuzuwenden oder die von ihnen erzeugte Leinwand, falls ihnen dieselbe der Kaufmann oder der Kleinhändler und Krämer nicht mehr ausreichend bezahlten, selbst mittelst des Wanderhandels an die Kleinhändler oder unmittelbar an die Verbraucher zu vertreiben. Von dieser Möglichkeit machten denn auch alsbald diejenigen Webermeister Gebrauch, welche nicht Lust hatten, sich von den Fabrikanten zu reinen Lohnwebern gegen Hungerlöhne machen zu lassen. Diese Webermeister sahen, daß die Erzeugung von Leinwand angesichts des fortwährenden Rückgangs der Garnpreise ein wenig lohnendes Unternehmen war, da dieser Rückgang der Garnpreise seinen Ausdruck stets in einem noch schnelleren Rückgang der Leinwandpreise fand, dem sie bei der langen Dauer, welche die Herstellung der Leinwand mittelst des Handstuhls und der Rasenbleiche erforderte, nicht zu folgen vermochten, weil die kürzere Dauer der Maschinenweberei und namentlich der chemischen Bleicherei den Preisrückgang bestimmte. Der unternehmende Handwebermeister kaufte jetzt sein Garn nicht mehr beim Bauern oder spann gar den selbsterzeugten Flachs selbst mit den Seinen mit der Hand wie seither, sondern er kaufte ebenfalls englisches

Maschinengarn beim Garnhändler und Kaufmann, verwob es zu glatter Leinwand oder Tischzeug und sah dann, wie und wo er es am vorteilhaftesten verkaufte. Da der Absatz an den Leinwandausfuhrhändler, den er seit Jahrhunderten gewohnt war, zu lohnenden Preisen nicht mehr möglich war, reiste er in die Städte zu den Kleinhändlern oder wandte sich an die Marktkrämer des Landes mit der Bitte, ihm seine Leinwand abzunehmen. So bahnte sich der mündliche Verkehr zwischen Webermeister und Kleinhändler an und führte zum Wanderhandel, indem der Webermeister zunächst selbst auf die Reise ging und den Kleinhändler unter Vorlegung seiner Muster um Aufträge bat oder indem er fremde Personen damit beauftragte, wenn es sich um einen größern Betrieb handelte, und es sind auf diese Weise einige der ersten Baumwollwebereien des Landes entstanden.

Der kleine arme Meister aber ging noch einen Schritt weiter; er begnügte sich nicht mit der Ausmerzung des Großhändlers, sondern merzte auch noch den Kleinhändler aus und wandte sich um Absatz unmittelbar an den Verbraucher. So entstanden auf Grund der Bestimmungen des Wanderhandelsgesetzes von 1828 in zahlreichen Gegenden Württembergs ganze Gemeinden, die sich vorwiegend mit dem Absatz von solchen Handelsgegenständen mittelst des Wanderhandels beschäftigten, die man seither als Wanderhandelsgegenstände entweder gar nicht oder wenigstens nicht in diesem Umfang gekannt hatte. Zu diesen Species gehörten z. B. die Viehhändler von Neresheim, Mergentheim, Matzenbach, Unterdeufstetten, Pfedelbach, die Viehjuden aus den Waldenburger Bergen und aus dem Mainhardter Wald, aus Nordstetten, Wiesenstetten, aus Rexingen und Laupheim, die Kramjuden von Buchau am Federsee und Buttenhausen, die Zigeuner von Schloßberg, die als Bürstenbinder, Korbmacher, Maurer, Musikanten, Abdecker und Hauthändler herumzogen, die Viktualienwanderhändler von Neuhausen bei Eßlingen, die Rollgersten-, Welschkorn-, Dürrobst- und Kirschenhändler von Kirchheim, die Kesselflicker von Gamerschwang bei Ehingen, die Docht- und Zündholzhändler von Munderkingen, die Packtuchweber von Rottenacker, die Holzschnitzer und Pfeifenmacher von Waldstetten, Leinfeld und Rechberg bei Gmünd, die Holzwaren- und Steinguthändler von Matzenbach, Oberkachen und Unterdeufstetten am Crailsheimer Hardt, die Glashändler von Neuler, Oberamts Weinsberg, die Ellenwarenhändler von Eningen, Oberamts Reutlingen, die Schuh- und Handschuhhändler von Balingen, die Rechen-, Heugabeln- und Fruchtmaßhändler von Onstmettingen, Spiegelberg, Großurbach, Neuhauserhütte und Althütte im Mainhardter Walde bei Backnang, die Wannen-, Leitern-, Schachteln-, Schaufeln- und Schindelnhändler von Sulzbach und Untergrüningen im Gaildorfer Walde, die Hafenhändler

von Neuenhaus bei Nürtingen, von Schnaitheim und Mergelstetten, die Kirschenhändler vom Neuffener Thal, die Korb-, Gimpen-, Spitzen-, Hosenträger-, Besatzbänder-, Nestel- und Tressenhändler von Reutlingen, die Keßler, Korbmacher, Bürstenmacher, Strohbodenflechter von Burgberg, die sogenannten Freileute, die Samen- und Blumenzwiebelhändler von Gönningen bei Tübingen, die Bändelhändler von Holzgerlingen im Schönbuch, die Spindeln- und Geiselsteckenhändler von Gaisthal bei Wiesensteig, die im Sommer als Maurer und Gipser herumzogen, von Mühlhausen, Gosbach, Drackenstein, Ditzenbach, Deggingen, Reichenbach und Überkingen, die Korbmacher und Schäftehändler von Emmingen, die Spindeln-, Besen-, Holzkohlen-, Sand- und Käsehändler von Affaltrach und Neulautern im Mainhardter Walde, die Kleesamen-, Bürsten-, Korb- und Zündholzhändler von Lützenhard bei Horb. Sie alle waren Wanderhändler, welche damals schon auf allen Märkten und Messen eine lebhafte Rolle spielten und zu denen auch die Leinwandwanderhändler der Heidenheimer Alb gehörten, wo sich der Wanderhandel ebenfalls aus einer im Bezirk weitverbreiteten notleidenden Hausindustrie heraus entwickelte, die jetzt einen freien Wirkungskreis auch über die Märkte hinaus erhielt. Es waren schon vor dem Jahre 1862 363 Personen, welche im Oberamt Heidenheim den Wanderhandel betrieben und von denen der weitaus überwiegende Teil sich mit dem Handel mit Leinwand beschäftigte. Was diesem Leinwandwanderhandel von Anfang an zu statten kam, war die Thatsache, daß ein großer Teil des Publikums den Landwebern aus dem Grunde treu blieb, weil er an ihr Handgewebe, das auf der natürlichen Rasenbleiche hergestellt war, mehr Glauben hatte als an die fremdländische Schnellbleichware der ansässigen Kleinhändler.

Man sieht, die erste Folge der neuen Verkehrspolitik war für den schwäbischen Leinwandhandel die Ausmerzung des Spinners durch den Leinwandgroßhändler. Der Leinwandgroßhändler, derjenige Unternehmer, der seither in Ausnützung des Umstands, daß bei steigenden Flachspreisen auch der Leinwandpreis stieg, durch Aufkauf von Rohleinwand und Wiederverkauf derselben im gebleichten Zustande Nutzen geerntet hatte, wurde jetzt selbst zum Fabrikanten, weil eine Zeit sinkender Weißwarenpreise eintrat, seit die Engländer durch die als Einfuhrprämie wirkende Goldwährung der Baumwolle den abendländischen Markt erschlossen hatten. Der Leinwandgroßhändler sah ein, daß unter den gegebenen Verhältnissen der Weltmarkt für ihn verloren war, wenn er kein billigeres Garn verwendete, als es der schwäbische Bauersmann lieferte. Es fehlte für ihn die Grundbedingung der Leinwanderzeugung,

das billige Garn, wie es ihm seither der inländische Bauersmann zur Verfügung gestellt hatte, weil die Bevölkerung sich außerordentlich rasch steigerte und man gleichzeitig die Rohstoffe seit dem Bruch mit den merkantilistischen Grundsätzen jetzt uneingeschränkt zum Lande hinausführen ließ. Der Leinwandgroßhändler mußte unter diesen Umständen auf den Einkauf von Rohleinwand beim schwäbischen Weber verzichten; er kaufte englisches Garn und gab dies dem Weber ins Haus, damit er es ihm um Lohn zu Leinwand verwebe, drückte aber diesen Weblohn, da er mit den niederen englischen Weltmarktpreisen zu rechnen hatte, derart herunter, daß der Weber allmählich lieber auf diese Beschäftigung verzichtete.

So nahm die Herstellung von glatter Leinwand auf der Rauhen Alb außerordentlich rasch ab und es waren nur noch die Dörfer Laichingen, Merklingen, Feldstetten, Machtolsheim und Dornstetten, welche Lohnarbeit für die Fabrikanten fertigten, aber wenig glatte Ware mehr, sondern meist nur noch feine Gebild- und Damaststücke, deren Herstellung mittelst des Maschinenstuhls den Engländern noch nicht gelungen war. Dadurch kam es, daß in diesen alten Weberorten die Hausindustrie eine höhere Entwicklung nahm und diejenigen Webermeister, welche sich den neueren Anforderungen an die erhöhte Handfertigkeit fügten, Arbeit als Lohnweber um Preise fanden, die sie veranlaßte, auf die Eigenerzeugung Verzicht zu leisten und Diener der Fabrikanten zu werden. Anders dagegen die anderen Webermeister. Diese verschmähten es, bloße Lohnmeister zu werden; sie blieben selbständige Unternehmer und da ihnen der Großhändler ihre Ware nicht mehr abkaufte, den inländischen Kleinhändler aber der Fabrikant versorgte, so legten sich einige wenige Webermeister, die den Mut dazu hatten und das nötige Hauptgut aufbrachten, auf die mechanische Weberei oder Fabrikation wie die Leinwandkaufleute; der überwiegende Teil der Meister aber erzeugte in seitheriger Weise fort und verkaufte die Ware, die der Großhändler und der Kleinhändler verschmähte, weil sie ihnen zu teuer war, unmittelbar an den Verbraucher mittelst des Wanderhandels.

4. Das Gewerbegesetz von 1836.

Der württembergische Verkehr stand infolge dieser Verhältnisse seit dem Jahre 1824 unter dem Zeichen der Marktkrämerei der Fabrikanten und seit dem Jahre 1828 unter dem Zeichen des Hausierhandels der Handweber. Je mehr die Handweber einsahen, daß nicht nur der Großhändler, sondern auch der ansässige Kleinhändler und der Marktkleinhändler, der Stadt- und der Marktkrämer, ihre Dienste verschmähten und den billigern

englischen Shirting und Schecken statt der schwäbischen Leinwand verkauften, weil die ersteren, wenn auch geringer, so doch wesentlich billiger waren, um so mehr sah sich der Handwebermeister auf die Selbsthilfe angewiesen. Billig und schlecht war die Parole der Regierung und des Publikums; darum verzichtete der Handweber auf den Geschäftsverkehr mit dem Krämer und begann selbst, den Krämer zu machen, und so kam es, daß bereits im Jahre 1836 allein in Laichingen für 80 000 Gulden glatte Leinwand angefertigt wurde, welche die Weber großenteils selbst im Lande herum vertrieben, während die Ausfuhr dieser Leinwand außerordentlich zurückgegangen war.

Dieser steigende Wettbewerb der Handweber, die selbst das Ellenmaß ergriffen und ihre Erzeugnisse ausmaßen, erzeugte denn auch den lebhaftesten Unwillen der Kleinhändler. Ein Keil trieb den andern, seit das merkantilistisch-nationale Band des Nahverkehrs zwischen Stadt und Land zerrissen und die gegenseitige Interessengemeinschaft zwischen Stadthändler und Landweber aufgehoben war. Die Neuerungen von 1824 und 1828 waren allzu unvermittelt und schroff durchgeführt worden. Der Kleinhändler der alten Zeit des Merkantilismus hatte seine Krämerbank vom Reiche zu Lehen; er war ein Beamter des Reichs wie jeder andere Ministeriale, ein Rad im großen socialen Uhrwerk jener Zeit. Er hatte deshalb auch den Sittenkodex des Beamten. Er gehörte einem Reichsstande an, er gehörte zu den „ehrlichen Leuten", nicht zu den „Freileuten". Es war deshalb unter seiner Würde, zu den Leuten in das Haus zu gehen und sie um Arbeit, um Kauf zu bitten. Er that seine Pflicht als öffentlicher Diener, indem er seinen Kramladen zur Zeit öffnete und schloß und die ihm zum Verkauf übertragenen Handelsgegenstände in genügender Menge und guter Beschaffenheit zum obrigkeitlich bestimmten Preise vorrätig hielt. Wer nicht kam, ließ es eben bleiben, hatte er doch seinen sichern Markt. Glaubte jemand Klage gegen ihn führen zu müssen, so konnte er ihn beim Rat der Stadt als seiner ordentlichen Obrigkeit belangen. Sein Gewinn war der wohlerworbene Lohn für seine Mühewaltung, der Lohn für persönlichen Dienst im öffentlichen Wohl.

Mit diesem Standesbewußtsein sollte jetzt gründlich aufgeräumt sein und andere gesellschaftliche und sittliche Grundsätze sollten an dessen Stelle treten. Der Kleinhändler sah deshalb wenig gut zu der Neuerung der Physiokraten und Engländer. Als 1827 der Gesetzentwurf der württembergischen Regierung über die öffentlichen Verhältnisse der Juden, die Gewerbeordnung und den Wanderhandel erschien, verwahrte sich die ulmische Bürgerschaft entschieden gegen diese Neuerung. Die Unbeliebtheit der

württembergischen Regierung stieg und der Ulmer Handelsstand ließ durch Theodor Ulrich Nübling eine Vorstellung an die Ständekammer wegen der Sache abfassen, die der Abgeordnete der „guten Stadt", David Schultes, überreichte. Der Handelsstand anerkannte darin die menschenfreundliche Absicht des Entwurfs und das Bestreben, die Juden sittlich zu heben, erklärte sich aber entschieden gegen den Weg, den der Entwurf einschlug. Er tadelte, daß Württemberg in der Sache allen anderen Staaten voraus eilen wolle, er betonte, das Gesetz werde die sittliche Beschaffenheit des württembergischen Volks herabmindern, weil es die jüdischen Wanderhändler von heute auf morgen gegen die menschliche Gesellschaft loslasse. Ehrgefühl, Gemeinsinn, die Lust an erzeugender Thätigkeit würden dadurch ins Schwinden kommen, an die Stelle des seßhaften Kleinhandels werde der Schacherhandel treten wie überall, wo man dem Juden die Pirsche freigebe, die eigenartigen Kniffe und Vorteile der Schacherhändler, deren niedrige Denkungsart, die jede verächtliche Behandlung übersehe, wenn es ein Geschäft gelte, die Diebshehlerei, die Silberverschlechterung, der Wucher, die Güterzerstückelung werden an die Tagesordnung kommen. Man möge darum die Scheidewand nicht mit einem Schlage niederreißen, sondern langsam, damit die Schacherhändler erst ihre Unredlichkeit, Verschmitztheit, Bestechlichkeit, Unverschämtheit und Zudringlichkeit sich etwas abgewöhnen und nicht das ganze Volk diese Eigenschaften annehme. Sobald man den Schacherhändlern nicht nur das platte Land, sondern auch die Städte öffne, werden dort Treu und Glauben schwinden, man solle deshalb bei Stuttgart eine Judengemeinde gründen und die Juden dort zu Staatsbürgern erziehen, damit sie lernen, nicht nur die Form, sondern auch den Inhalt des Menschen zu schätzen.

Die Vorstellung blieb vergebens. Das Gesetz wurde verabschiedet und das neue Zeitalter des Schacherhandels konnte in Württemberg als erstem Lande Europas beginnen. Schon nach 8 Jahren, im Jahre 1836, führte indes der steigende Unwille des Volks über die neue Einrichtung zu einer Durchsicht der Gewerbeordnung von 1828, die bewirkte, daß durch die Artikel 131—134 eine erneute Einschränkung des Schacherhandels vorgenommen wurde, die freilich die weitergehenden Wünsche der seßhaften Kleinhändler nicht vollauf befriedigte. Das neue Gesetz, dessen Urheber der treffliche Minister von Schlayer, ein Tübinger Bäckersohn, war, der wußte, wo den Mittelstand der Schuh drückte, ging von dem Grundsatze aus, daß es zwischen zünftigen und freien Waren schied und den Schacherhandel nur mit freien Waren gestattete. Das Aufstellen zünftiger Waren, und damit auch der Leinwand, auf öffentlichen Plätzen oder in Wirts- und Privathäusern zum feilen Kaufe war den Aus-

ländern nur zur Zeit der Jahrmärkte und Messen, den nicht ortsangesessenen Inländern aber auch zur Zeit der Wochenmärkte gestattet. Eine Ausnahme war statthaft für solche Personen, denen die Kreisregierung die Erlaubnis zum Schacherhandel erteilte, doch durfte diese Erlaubnis nur gegeben werden an Personen von gutem Leumund, wenn sie den Nachweis führten, daß sie nicht in der Lage waren, ihren Unterhalt anderweitig zu erwerben, also ein Bedürfnis vorlag. Die Unterhaltung von Warenniederlagen außerhalb der Wochenmärkte war den Wanderhändlern verboten. Der Wanderhändler hatte in jedem Orte die ortspolizeiliche Genehmigung nachzusuchen, die ihm verweigert werden durfte, wenn durch seine Thätigkeit der angesessene Handel Schaden litt. Die Nachfrage nach Warenbestellungen durch reisende Handelsleute mittelst Vorzeigung von Mustern war nur erlaubt bei den seßhaften Kaufleuten, Fabrikanten und Handwerkern, soweit es sich um die für ihre Wiederverarbeitung oder den Wiederverkauf erforderlichen Gegenstände handelte; jede Überschreitung dieser Grenze fiel als Hausierhandel unter das Hausierverbot. Dagegen war der Wanderhandel mit Gegenständen des freien Verkehrs durch Feiltragen oder Nachfrage nach Arbeit in freien Berufen freigegeben, unterlag aber den Bestimmungen über den Hausierhandel. Nur den Meistern solcher zünftigen Handwerke, deren die Landbewohner zum Lebensunterhalt oder zum täglichen Bedarf benötigt waren, war ausnahmsweise gestattet, an solchen Orten, wo sich kein zünftiger Meister befand oder die ansässigen Meister das Bedürfnis nicht befriedigten, mit Genehmigung der Ortsbehörde ihre Waren feilzubieten oder zur Anfertigung derselben dort Werkstätten zu halten.

Für die Leinenweber der Rauhen Alb, deren Erzeugnisse zu den zünftigen Waren gehörten, hatte dieses Gesetz also den Nachteil, daß es ihnen den Vertrieb ihrer Erzeugnisse in den Städten mit zünftigen Leinenwebereien, also z. B. in Ulm, nur noch an den Wochenmarkttagen und an den Jahrmärkten gestattete; dagegen blieb ihnen das platte Land nach wie vor für ihren Wanderhandel frei und diese Erlaubnis wurde denn auch reichlich von den Webern der Rauhen Alb benutzt und es handelte sich hiebei meist um den Absatz der eigenen Erzeugnisse. Machten die Webermeister von Laichingen von dieser Wanderhandelserlaubnis weniger Gebrauch, weil sie infolge ihrer bessern Handfertigkeit Verwendung als Gebild- und Damastweber fanden, so war bei den Webern von Gerstetten und der Heidenheiner Alb dies weniger der Fall; ihnen blieb mangels einer andern Erwerbsgelegenheit eben nur der Übergang zum Wanderhandel übrig.

So war das Schlayer'sche Gesetz von 1836, wenn es auch den seßhaften Kleinhändlern nicht weit genug ging, dennoch wohl geeignet, die gegenseitigen Interessen der seßhaften Kleinhändler und der Landmeister gerecht auszugleichen, und in der That befanden sich unter demselben nicht nur die Landweber der Rauhen Alb und die Marktkrämer verhältnismäßig wohl, sondern auch die Kleinkaufleute hatten gute Tage.

5. Der amerikanische Krieg und das Aufkommen der Bunthandweberei auf der Rauhen Alb 1850.

Die durch den Eisenbahnbau in Württemberg seit 1843 geschaffene Zusammenfassung der Verkehrsentwicklung in wenige große Plätze gab der wirtschaftlichen Lage der ansässigen Kleinhändler der kleineren Städte einen neuen schweren Stoß und schärfte ihren Groll gegen den wachsenden Wanderhandel. Erneut erschallten seither die Klagen der Kleinhändler. Sie verlangten dringend, daß auch der Hausierhandel auf dem platten Lande und das Vorwegkaufen der Rohstoffe verboten werde, nicht nur derjenige der Stadt. Wie in Österreich 1848 das Verlangen der Stadtmeister und Stadtkleinhändler nach Einschränkung des Wanderhandels den Mittelpunkt des Unwillens gegen die Regierung bildete, so war auch in Württemberg der Ärger über die Zunahme des Wanderhandels und Zwischenhandels, der dem städtischen Kleinhandel den Aufkauf der Rohstoffe des Landmanns und die Versorgung des platten Lands mit Fabrikaten immer mehr entzog und in die Hände des Auslands legte, so daß sich der Landmann und der Fremde in den Großstädten auf Kosten des Kleinstädters bereicherten, die Grundlage der Aufregung, wie sie sich in den Ulmer Fruchtmarkt- und Kartoffelkrawallen, dem Sturm auf die Langmühle, dem Eßlinger Gewerbevereinstag und dem Frankfurter Handwerkerparlament äußerte. Dem Stadtmeister und Stadtkleinhändler fehlte der ergänzende Hintergrund der Landwirtschaft, wie ihn der Landmeister damals bei den guten, fortwährend steigenden Fruchtpreisen hatte, welche die von der Regierung begünstigte Verkehrsentwicklung mit ihrer Getreide- und Viehausfuhr hervorrief. Die Stadtmeister verlangten deshalb Aufhebung der Freizügigkeit, das Verbot weiterer Meisteraufnahmen in übersetzte Gewerbe, das Verbot der frühen Heirat, die Verschärfung der Meisterprüfung, Schutz vor der Fabrikateneinfuhr, Aufhebung des Abdingwesens bei öffentlichen Lieferungen, vor allem aber das Verbot des Hausierhandels.

Der Sturz des merkantilistischen Ministeriums Schlayer und die

Einsetzung des reaktionär-physiokratischen Ministeriums Linden ließ die Bewegung im Sande verlaufen; sie war auch dem Hausierhandel der Rauhen Alb mit Leinwand gegenüber seit dem Jahre 1850 insofern weniger mehr angebracht, als dieser jetzt eine wesentliche natürliche Einschränkung durch eine neue Erwerbsgelegenheit erfuhr, die sich den Webermeistern der Rauhen Alb eröffnete. Es begann nämlich jetzt die Einfuhr von buntem Garn aus England nach Württemberg behufs Herstellung von bunten Geweben, sogenanntem Köllisch, in Württemberg. Es war der Maschinentechnik seither noch nicht gelungen, diese Gewebe auf mechanische Weise zu fertigen, und nachdem die Handweber der Rauhen Alb durch die überstandenen harten Jahre mürbe geworden waren, erschien die Benützung derselben zur Herstellung von Buntstoffen den Kaufleuten lohnend. So begann seit dem Jahre 1850 die Buntweberei namentlich in Gerstetten ihren Anfang zu nehmen, während die Laichinger nach wie vor meist dem Flachs treu blieben. Die Kaufleute, die sogenannten Fabrikanten, die früher den inländischen Flachs und dann das englische Leinengarn den Landmeistern zum Verweben ins Haus gegeben hatten, übergaben diesen jetzt englisches Baumwollgarn und diese verwoben es gegen Lohn zu sogenannter Zeugleinwand, einem minderwerten Stoff, halb Baumwolle, halb Leinen, oder zu reinen Baumwollstoffen, zu Bettbarchent u. s. w. Die amerikanische Baumwolle hatte einen weitern kräftigen Schritt im Lande Württemberg gemacht und die Verarbeitung derselben lohnte sich für den Fabrikanten, seit der amerikanische Krieg die Garnpreise und damit die Barchentpreise steigerte und die Stockung im Webmaschinenabsatz billige mechanische Webstühle aus England auf den schwäbischen Markt warf.

Fand so ein bedeutender Teil der Arbeitskräfte, welche die Einführung des Maschinengarns und der Maschinenglattweberei aufs Trockene gesetzt hatte, erneut Beschäftigung, so daß sich die Zahl der Weber in Gerstetten rasch von 140 Köpfen auf 500 vermehrte, die bei ziemlich gutem Lohn über die amerikanischen Kriegsjahre Beschäftigung fanden, so sollte dieser Segen für die Kaufleute und die Handweber der Rauhen Alb doch nur von vorübergehender Wirkung sein. Mit dem Siege der amerikanischen Nordstaaten und dem Ende des Kriegs ließ auch die steigende Bewegung der Baumwollpreise auf dem Weltmarkte nach und die Barchentpreise sanken, so daß die Herstellung von Barchent in Württemberg minder gewinnbringend wurde. Die Fabrikanten in Ulm, Blaubeuren, Göppingen u. s. w., welche seither die Fabrikation von Buntstoffen durch die Landmeister hatten betreiben lassen, sahen, daß das Ausland inzwischen in die Lage gekommen war, auch die bunten Baumwollstoffe mittelst Maschinen herzustellen, und

strebten deshalb auch für Württemberg den Ersatz der Handweberei durch die Maschine für die Buntweberei an. Man bat die Regierung, in diesem Sinne zu wirken, und aus diesen Erwägungen heraus erschien schon im Jahre 1853 die Schrift des Herrn von Steinbeis: „Die Elemente der Gewerbeförderung, nachgewiesen an den Grundlagen der belgischen Industrie". Die Schrift verlangte die Hebung der technisch zurückgebliebenen württembergischen Weberei durch Einrichtung von Fachschulen nach belgischem System. Der Kaufmann Lang von Blaubeuren besichtigte nach dem Erscheinen dieser Schrift namens der Regierung die betreffenden Fachanstalten in Belgien und Irland, worauf unter Leitung eines irischen Webermeisters die Einrichtung einer Fachschule in Blaubeuren mit flandrischen Handwerkszeugen und Maschinen erfolgte, um einen Stamm von Vorarbeitern und Werkführern für die in Württemberg neu zu gründenden mechanischen Leinen- und Baumwollwebereien heranzuziehen, der berufen war, den neuen Mittelstand zwischen Fabrikant und Arbeiter zu bilden, den man in Deutschland noch nicht kannte.

Da es sich nicht um kunstgewerbliche Leistungen handelte, war das Ziel im Jahre 1858 erreicht und die Blaubeurer Schule konnte geschlossen werden. Die Landmeister aber waren erneut für die Kaufleute überflüssig geworden und mußten sehen, wo sie ihr Brot fanden. Die 1857 von der württembergischen Regierung in Reutlingen eröffnete „höhere Webschule" diente ihnen wenig; sie war bestimmt, junge Kaufleute und Garnhändler zu Leitern von mechanischen Webereien heranzubilden und Aufsichtsbeamte für derartige Anstalten zu erziehen, und die 1861 in Heidenheim eröffnete niedere Webschule sollte Zeichner und Aufseher für solche Anstalten, vor allem für die große dort neugegründete „Württ. Kattunmanufaktur" heranbilden und es war selbstverständlich nur ein verschwindender Teil der seitherigen Landmeister, der in solchen Stellen Versorgung finden konnte; der große Rest mußte sehen, wie er sonst zurechtkam, da die Fabrikanten von Ulm und Göppingen den Webern von Gerstetten allmählich die Arbeit entzogen und die benötigten Baumwollstoffe im Auslande kauften oder in eigenen Fabriken herstellten.

Die neuen mechanischen Webereien aber sahen schon im Jahre 1854, daß sie für die Ausfuhr und den Weltmarkt nicht wettbewerbsfähig gegenüber den Engländern waren, denen sie die Baumwolle oder den Flachs erst abkaufen mußten, und warfen deshalb ihre mechanischen Webwaren auf den innern Markt, indem sie diesen den seßhaften Kleinhändlern mit Hilfe der Wanderhändler entrissen. Seither war es auch mit der Handbuntweberei vollends vorbei; der Garnhändler machte selbst den Weber und

strich den Weblohn ein, den seither Dutzende von Webermeistern verdient hatten. Die erneut aufs Trockene gesetzten Landmeister von Gerstetten aber kehrten wieder zum Hausierhandel zurück, jedoch jetzt nicht mehr zum Handel mit selbsterzeugter Leinwand, sondern vorwiegend mit der erkauften Ware der Fabrikanten, wozu sie durch das Hausiergesetz von 1857 die Berechtigung erhielten. Der Mann bestellte im Sommer den Acker und wob noch ein wenig im Winter, die Frau oder Tochter aber nahm das Bündel auf den Rücken und vertrieb die Ware von Haus zu Haus, welche das Publikum als Handleinen kaufte, obgleich die Ware meist Maschinenware der Fabrikanten, dadurch freilich nicht minder preiswert war; denn das Maschinengewebe ist mindestens ebenso gut wie die Handweberei. Die Verfügungen betreffend den Kleinhandel vom November 1854 und betreffend den Hausierhandel vom 6. April 1857 begünstigten den Inlandvertrieb der Fabrikanten in hohem Grade, Hilfe that aber auch not, denn die Lager hatten sich in gefährlicher Weise gehäuft und zahlreiche Arbeitskräfte standen vor dem Mangel an Arbeit.

Die Regierung sorgte aber nicht allein nach dieser Richtung für die Handweberei, sondern sie veranlaßte die Weber auch durch Geldprämien, dem Rate der Leinwandfabrikanten folgend, zur Anschaffung neuer verbesserter Handwebstühle für Gebild- und Damastweberei, wovon namentlich die Webermeister von Laichingen mannigfach Gebrauch machten, weil die Fabrikanten fanden, daß nur noch auf diese Weise es möglich sein werde, die schwäbische Ausfuhr von Leinwand aufrechtzuerhalten.

Die neue Hausierverordnung von 1857 machte die Wanderhandelserlaubnis immer noch abhängig vom Bedürfnis der Gegend für den betreffenden Handelsgegenstand und von bestimmten persönlichen Eigenschaften, aber die Ausstellung des Wanderscheins erfolgte jetzt nicht mehr durch die Kreisregierung, sondern durch das Oberamt gegen eine Sportel von nur 15 Kreuzer auf ein volles Jahr. Die Größe des Wanderbezirks wurde im einzelnen Fall festgesetzt und der Schein war zu versagen, wenn der Betreffende sich anderweitig nähren konnte oder ein schlechtes Sittenzeugnis hatte. Die Ertragsfähigkeit der Wandergewerbsthätigkeit mußte den Betriebskosten entsprechen, damit kein Bettel entstand. Der Wanderhändler hatte sich bei der Ortsbehörde zu melden, war aber sonst unbehindert. Da diese Erfordernisse des Gesetzes bei den Landmeistern der Rauhen Alb meist vorhanden waren, stand ihrem Wanderhandel jetzt kein Hemmnis mehr im Wege; doch traf die allgemeine Klage, welche damals über die Unsolidität, die Faulheit, den Bettel und Diebstahl des losgelassenen Wanderhandels entstand, für die Webermeister von Laichingen gar nicht,

für die Händlerinnen von Gerstetten höchstens teilweise betreffs der Unsolidität und Faulheit zu, indem auf diese teilweise die Klage der ansässigen Kleinhändler ging, daß die Regierung nunmehr auch den Leinenwebern, Tuchmachern, Bortenwirkern und Baumwollwebern den Fabrikanten und Händlern zu lieb das Recht erteilt habe, auch nicht selbsterzeugte Waren mit der Elle auszumessen. So war der Zwischenhandel völlig freigegeben und es riß immer mehr die Übung ein, daß die Wanderhändler nicht ausschließlich das Erzeugnis ihres häuslichen Gewerbfleißes vertrieben, für das sie keine anderweitige Verwendung fanden, sondern daß sie die von ihnen zu vertreibenden Waren bei den Fabrikanten und Händlern aufkauften. Der Wanderhandel verlor allmählich den ausschließlich charitativen Charakter und wurde immer mehr ein dem seßhaften Kleinhandel ebenbürtiger Zweig des Handelsverkehrs. Man brach mit dem alten Grundsatze, daß der Wanderhandel die Eigenschaft der Wohlthat tragen, daß er ein Privileg für die Bedürftigen sein sollte, kein vollberechtigtes Gewerbe für Personen, die den Anspruch erhoben, Vollgemeinder der bürgerlichen Gesellschaft zu sein. Die Anhänger der alten Einrichtung klagten deshalb über die Neuerung als unberechtigten Zwischenhandel, als Wucher im Sinne des kirchlichen Gewerberechts des Mittelalters (usura est, quidquid interest). Man klagte, daß jetzt zahlreiche vermögliche Webermeister der Rauhen Alb, namentlich von Gerstetten, sich nicht mehr mit der Eigenerzeugung und dem Vertrieb der selbsthergestellten Leinwand begnügen, sondern ihre ärmeren Genossen als Lohnmeister in Dienst nehmen und so zur Fabrikation übergehen, daß allmählich 60 solcher Kleinfabrikanten in Gerstetten entstanden seien, welche bei 400 Webern die Ware herstellen und dann durch die Frauen und Töchter derselben vertreiben lassen. Nicht gegen die Landmeister von Laichingen und Gerstetten richteten sich also die Klagen der Kleinhändler, welche ihre eigenen Erzeugnisse unmittelbar an den Verbraucher absetzten, sondern gegen die Wanderhändler, welche das Erzeugnis von Fabrikanten im Ausschnitt vertrieben, also keine ehrlichen Wanderhändler, sondern unehrliche Schacherhändler, wenigstens nach älterem Gewerberechtsbegriff, waren.

Allgemein ging deshalb seit dem Jahre 1858 schon die Klage der seßhaften Kleinhändler dahin, daß die Vorschriften des Wanderhandelsgesetzes von 1857 durch die Regierungsbehörden zu liberal angewendet werden. Die Ansichten über den Handel, heißt es in einem Bericht, haben sich unter dem Ministerium Linden vollständig in das Gegenteil von früher verkehrt. Zahlreiche Fabrikanten und Landleute halten jetzt den Wanderhandel für nützlich, weil sie durch denselben ihre Erzeugnisse ohne

Hilfe des Kleinhandels vorteilhaft an den Mann bringen. Der Landmann liebe deshalb den jüdischen Viehaufkäufer und den Gönninger Samenhändler, der Sämereien und Dörrobst bei ihm einkaufe und ins Ausland vertreibe; der Fabrikant sei erfreut über den Eninger Manufakturkrämer und den Leinwandhausierer, die ihm seine Erzeugnisse auf den Märkten und in den Häusern vertreiben. Seßhafte Kleinhändler und Wanderhändler bekämpften sich jetzt immer bitterer, seit der Kleinzwischenhandel oder Schacherhandel frei war. Die Wanderkrämer von Eningen erklärten, sie führten dieselbe Ware wie die ansässigen Krämer und es sei für ihren Stand gewiß ein gutes Zeichen, daß trotz der schweren Zeit bei ihnen kaum Bankbrüche vorgekommen seien. Ein Unrecht gegen sie wie gegen die ansässigen Krämer sei nur, daß die Regierung seit 1857 das Land auch den auswärtigen Wanderhändlern erschlossen habe, nicht daß der Wanderhandel überhaupt erleichtert worden sei. Ihr Hauptabsatz auf den Märkten des Landes und auf den Einödhöfen des Oberlands werde ihnen jetzt von den österreichischen und bayrischen Schundwarenhändlern streitig gemacht, während man ihnen in den bayrischen Landgerichten Memmingen, Lindau und Kempten die Märkte verbiete, weil sie sich nicht als zünftige Kleinhändler ausweisen können. Seit man allen möglichen Leuten den Wanderzwischenhandel nur aus dem Grunde erlaube, weil sie kein anderes Auskommen haben, leide die Achtung vor dem Wanderhändlerstande not.

Zieht man das Ergebnis aus den damaligen Klagen der beiderseitigen Interessengegner zusammen, so wird man sagen müssen, daß die öffentliche Meinung zwar entschieden für die Gewerbefreiheit, aber ebenso entschieden gegen die schrankenlose Wandergewerbefreiheit, d. h. gegen den Schacherhandel, war, welche das österreichische-reaktionäre Ministerium Linden dem Volke im Jahre 1857 beschert hatte. Man betonte namentlich, daß beim Wanderhandel der Käufer nicht in der Lage sei, sich für Betrügereien schadlos zu halten, daß deshalb die Wandergewerbefreiheit stets von der Bedürfnisfrage abhängig zu machen sei, da die allgemeine Wohlfahrt über derjenigen der Landwirte und Fabrikanten stehen müsse, wogegen die Vertreter der Regierungsanschauungen einwandten, das Publikum solle sich vor Übervorteilung selbst schützen, der Wanderhandel bringe dem Landmann und Fabrikanten solche Vorteile, daß diese sich desselben nicht entschlagen können. Allgemein aber gab man den seßhaften Kleinhändlern darin Recht, wenn sie es als Unrecht bezeichneten, daß die Regierung den ansässigen Kleinhändler hohe Steuern zahlen lasse, während die Hausierer mit Waren und Mustern steuerfrei blieben, und wenn die an-

sässigen Kleinhändler deshalb verlangten, daß beide Erwerbsstände, der seßhafte Händler und der Wanderhändler, in der Steuer gleich gestellt würden.

6. Das Gewerbegesetz von 1862 und der Kampf der seßhaften Kleinhändler gegen den Wanderzwischenhandel.

Das württembergische Gewerbegesetz vom 12. Februar 1862 war auch für den Leinwandwanderhandel der Rauhen Alb von hoher Bedeutung. Es ging noch einen Schritt weiter als das Wandergewerbegesetz von 1857, indem es das Feilbieten von Waren auf den Straßen und in den Häusern und die Verrichtung gewerblicher Arbeiten sowie das Aufkaufen von Waren im Umherziehen von jeder gewerbepolizeilichen Beschränkung befreite und das Wandergewerbe lediglich aus Sicherheits- und Sittlichkeitsgründen für Gemeindeangehörige von der ortspolizeilichen, für andere Personen von der staatspolizeilichen Erlaubnis abhängig machte. Den Hausbesitzern stand frei, durch Anschlag dem Wanderhändler den Eintritt zu verbieten; den Wandergewerbeschein erteilte das Oberamt auf Grund eines ortspolizeilichen Sittenzeugnisses für das ganze Land. Ausländer wurden zugelassen, soweit ihr Wanderbetrieb dem einheimischen Gewerbe Vorteil oder wenigstens keinen Schaden brachte, nur ausländische Juden, Zigeuner, Hafenbinder, Hechelspitzer, Scherenschleifer und geringe Krämer waren ausgeschlossen, ebenso wie alle Angehörigen von Ländern, die den württembergischen Wanderhändlern den Zutritt versagten.

Die Folge dieses Gesetzes war auch für den Leinwandwanderhandel der Rauhen Alb eine ganz erhebliche Steigerung. Von 363 Wandergewerbescheinen, die das Oberamt Heidenheim, zu dem der Weberort Gerstetten gehört, seit 1857 ausgestellt gehabt hatte, stieg deren Zahl bis zum Jahre 1864 auf 581 Wandergewerbescheine. Die Zahl der Hausierer war also in diesem Oberamt infolge des Gesetzes von 1862 um 218, also um 37,5 vom Hundert, gestiegen. Immer mehr aber machte sich dabei die Wahrnehmung geltend, daß die neu hinzugekommenen Wanderhändler meist Leute waren, welche den Wanderhandel nicht betrieben, um die Erzeugnisse des eigenen häuslichen Gewerbfleißes zu vertreiben, sondern denselben als Zwischenhändler mit von anderen Personen erzeugten Waren, als Schacherhändler, ausübten. Zeichnete sich also das Oberamt Heidenheim mit Gerstetten damals durch eine starke Zahl von Wanderhändlern aus, so findet sich das Oberamt Münsingen, zu dem Laichingen gehört, unter den durch den Wanderhandel hervorragenden Oberämtern jener Zeit nicht genannt, was den Verhältnissen entsprach, indem der Laichinger niemals in der Weise zum Wanderstabe griff wie der Gerstetter, sondern stets bestrebt

war, in erster Linie seine Eigenschaft als erzeugender Webermeister zu wahren.

Die Klagen der Kleinhändler aber, die sich jetzt immer mehr den Namen Kaufleute, d. h. Unternehmer, aneigneten, weil der Name Krämer, d. h. Ladenbesitzer, sehr an Achtung eingebüßt hatte, über die übergroße Begünstigung des Wanderhandels seitens der Regierung nahmen seither kein Ende mehr. Waren doch jetzt alle Städte mit Zunftverfassung, in denen seither der Wanderhändler nur an den Wochen- und Jahrmärkten Zutritt gehabt hatte, dem Wanderhandel schrankenlos überlassen. Die ansässigen Kleinhändler klagten nicht allein, daß man den Wanderhandel mit zünftigen Waren auch in den Städten während der Wochentage zugelassen habe, sondern namentlich auch darüber, daß die Ministerialerlasse vom 13. Februar und vom 12. Juni 1862 den Wanderhandel völlig steuerfrei ließen und nur mit einer Jahressportel von 15 Kreuzern belegten, die für Inländer und Ausländer gleich war, und die Klage mehrte sich, als am 1. Juli 1862 auch den Oberämtern gestattet wurde, Wandergewerbescheine an Ausländer abzugeben, so daß jeder Oberamtmann jetzt an jedermann einen Freibrief für das ganze Land ausstellen konnte. Hierüber klagten namentlich die einheimischen Wanderhändler, welche erklärten, daß ihnen die fremden Wanderhändler großen Schaden bereiten. Die Folge des Gesetzes sei, daß jetzt auch in den Städten die ganze Woche hindurch fremde Wanderhändler reisen, die in wenig Wochen mehr absetzen, als der ansässige Kleinhändler im ganzen Jahre. Man habe solche fremde Wanderhändler früher nur auf den Jahrmärkten, nicht aber auf den Wochenmärkten und an den Wochentagen gekannt, und das Unrecht dabei gegenüber der einheimischen Bevölkerung liege darin, daß diese fremden Wanderhändler meist aus Ländern kommen, welche den württembergischen Wanderhändlern den Eintritt weigern, so daß es am richtigen Gegenseitigkeitsverhältnis fehle. Es sei ein Jammer, daß man der Gewerbefreiheit zu lieb das Feld im Übereifer zu weit geöffnet habe, so daß zahlreiche Krüppel und Juden und kräftige Ausländer sich jetzt dem eingeborenen Kleinhändler wie dem eingeborenen Wanderhändler auf den Hals gesetzt haben, ohne daß man diese Wanderlagerbetriebe und Wanderhändler genügend besteure. Die Sicherheit auf den Einödhöfen Oberschwabens sei durch dieses fremde Volk in schwerer Weise gefährdet; die alten Leute und Kinder, welche das Haus hüten, während man die Feldarbeit besorge, werden ängstlich, wenn diese Wanderhändler kommen, und der Bauer scheue sich aus Furcht vor der Rache dieser Leute, ihnen den Hauseintritt durch Anschlag zu verbieten, wie es ihm das Gesetz einräume. Der Wanderhandel habe jetzt eine ganz neue Gestalt

angenommen; die neuen Wanderhändler seien andere Leute als die seitherigen, seit der Wanderhandel nicht mehr, wie bis zum Jahre 1862, auf ganz bestimmte, sogenannte „freie“ Handelsgegenstände beschränkt, sondern auch für Handelsgegenstände zugelassen sei, die der seßhafte Kleinhandel seither als verbrieftes Eigentum betrachtet habe. Es entstehen vollständige Wanderhandelsunternehmungen, die durch allerlei Leute die Ware im Lande herum vertreiben lassen und dabei Geld in Menge mit leichter Mühe verdienen.

Gegen diese Erscheinung war freilich wenig mehr zu machen, denn ihr Grund lag im Abschluß der Handelsverträge. Diese hatten bestimmt, daß die ausländischen Handelsleute der gleichen Rechte wie die einheimischen genießen sollten, und hatten damit der württembergische Regierung die Möglichkeit entzogen, den Württemberger vor dem Nichtwürttemberger zu schützen. Wollte man am fremden Wanderhandel rütteln, so mußte man auch den einheimischen Wanderhändler einschränken und das ging nur, wenn man zum Schlayerschen Gesetz von 1836 zurückkehrte und Stadt und Land, zünftige und freie Ware erneut schied; den Nichtwürttemberger unter das Fremdenrecht zu stellen, dazu hatte der Staat die Macht aus der Hand gegeben. Den Handelsverträgen nahe zu treten, ging aber unter den bestehenden Verhältnissen kaum an; der Bruch mit den Handelsverträgen hätte den Ertrag der Verkehrsanstalten, der wichtigsten Domäne der württembergischen Staatsverwaltung, in Frage gestellt. Man wollte auch nicht den Fabrikanten opfern, versprach er doch die beste Steuerquelle des Landes zu werden und den Ertrag, welchen die Besteuerung der Stadtkleinhändler liefern konnte, weit zu überflügeln; der Fabrikant aber erklärte aufs bestimmteste, daß er des Wanderhändlers bedürfe, um leben zu können, und so blieb es beim Opfer des Stadtkleinhändlers in seiner bisherigen Gestalt. In 10 Monaten entstanden seit 1862 308 neue Kleinhändler, meist auf dem Lande, die den alten Stadtkleinhändlern der Märkte lebhaften Wettbewerb bereiteten; in allen Häusern auch der Marktflecken verkehrten jetzt frei die Wanderhändler aller Art auch während der Wochentage, so daß dem seitherigen bevorrechteten Stadtkleinhandel das Todesurteil gesprochen war, weil ein gewerberechtlicher Unterschied zwischen Stadt und Land nicht mehr bestand. Nicht nur die Zahl der Kramläden mehrte sich darum ungeheuer, sondern auch die Zahl der Wanderhändler wuchs außerordentlich. Da ein Hausierpatent nur 15 Kreuzer kostete und eine Steuer nur erhoben wurde, wenn es sich um ein Wanderlager handelte, so war es kein Wunder, wenn es statt 3047 Hausierpatenten vor 1862 1863 bereits 21 938 Wandergewerbescheine gab.

Hatte der Kleinverkehr auf dem Lande früher Lücken gezeigt, so waren diese durch die seitherige Ausdehnung der Wandergewerbefreiheit ausreichend ausgefüllt gewesen. Die seitherige Wandergewerbefreiheit hatte völlig genügt, um den wünschenswerten Druck auf die Kleinhandelspreise auszuüben und sonst verlorene Dinge zu sammeln. Für das kaufende Publikum und für das gemeine Wohl war deshalb die neueste Ausdehnung von 1857 und 1862 mindestens überflüssig gewesen. Statt der alten Hausierer und Marktkrämer, die meist geordnete Leute waren, selbsterzeugende Leineweber, Korbflechter u. s. w. aus dem Lande selbst oder Krüppel und alte Weiber gewesen waren, weil das Bedürfnis in Betracht kam, hatte man jetzt ein arbeitsfähiges, aber arbeitsscheues, landfremdes Gesindel, das geringe Ware führte, die Leute übervorteilte, zudringlich die Frauen zu unnötigen Ausgaben veranlaßte, vielfach das Gewerbe als Vorwand zum Bettel benützte und lediglich für den Fabrikanten vorteilhaft war, dem es die Ware an den Mann bringen mußte, für die er anderweitig keinen Absatz fand. Der Landmann klagte bitter, daß diese Leute nicht genügend thätig seien, da es doch so sehr an Arbeitern bei ihnen fehle. Dringend verlangte 1863 die Wanderversammlung der württembergischen Gewerbevereine eine höhere Besteuerung wenigstens der Wanderlager. Man meinte, die Käufer haben doch bei der neuen Verkehrsentwicklung auf den Wochen- und Jahrmärkten, bei den Kleinhändlern in Stadt und Land, durch Eisenbahn, Post und Telegraphen Gelegenheit genug, um den Bedarf zu decken. Wohin die jetzige Regierungspolitik führe, beweise die Thatsache, daß eine Gemeinde, die man seit 1836 mit Hilfe von Staatsaufsicht mit Mühe und Not zur Seßhaftigkeit gebracht hatte, jetzt durch die eigene Schuld der Regierung wieder in den alten Fehler zurückgefallen sei. Die Folge des Gesetzes von 1862 werde mit logischer Notwendigkeit das Aufhören des seßhaften Kleinhandels und der seitherigen soliden Marktkrämerei und Hausiererei sein.

In der That klagten 1863 erneut die 350 Marktkrämer von Eningen, die seither die Kurz- und Ellenwaren der Reutlinger Alb in Württemberg und Bayern mittelst des Wanderhandels verschlissen hatten, indem sie mit ihren Wagen von Markt zu Markt, von Hof zu Hof zogen, daß sie in ihren Verhältnissen rasch zurückkommen, weil die Einkaufspreise der Baumwollwaren immer höher werden, die Verkaufspreise aber sinken. Diesen Preisdruck bewirke, daß ihnen der Markt von zahllosen fremden Wanderhändlern aus Österreich, Preußen und Bayern streitig gemacht werde, aus Ländern, wo man die württembergischen Wanderhändler in keiner Weise so liberal behandle, wie dies in Württemberg mit den Fremden geschehe. Die württembergische Regierung erklärte indes allen Klagen der einheimischen Bevölkerung

gegenüber, die Erfahrung sei noch zu kurz und eine Abänderung würde zu viel Schwierigkeiten machen, und die Freunde des freien Wanderhandels fügten bei, die Wandergewerbefreiheit sei ein notwendiges Verkehrsglied geworden, der Wanderhändler habe ebensoviel Lebensrecht wie der ansässige Händler. Es sei ein Segen, daß jetzt durch Freigabe des Schacherhandels viele kleine Leute ohne Mittel einen Verdienst haben, indem sie den Fabrikanten die liegengebliebene Ware verkaufen. Gegen zudringliche Wanderhändler möge man sich selbst schützen; niemand sei gezwungen, beim Wanderhändler zu kaufen, und unerfahrenen Leuten sei es gut, wenn sie durch Schaden klug werden. Sei die Ellenware der Wanderhändler jetzt auch meist Fabrikware, so sei der Wanderhandel daneben doch auch dem Hausgewerbe von Nutzen. Die Städte verspüren den Wanderhandel kaum, der Landmann aber sei froh, daß er den Wanderhändler habe. Ausdrücke wie „gewerbliche Beeinträchtigung“ gehören dem „veralteten Regime“ an, solches „Schimpfen“ sei im „Zeitalter der Gewerbefreiheit“ „sinnlos“. Die Fabriken seien nun einmal auf den Wandervertrieb angewiesen und die Kleinhändler müssen sich deshalb daran gewöhnen. Das Äußerste, was geschehen könnte, wäre eine nicht zu hoch gegriffene Besteuerung des Wanderhandels.

Man sieht, der Interessenkampf zwischen Stadtkleinhandel und Fabrikation, zwischen Physiokratie und Merkantilismus, hatte in Württemberg eine Schärfe angenommen, bei der es sich mehr um die Machtfrage als um allgemeine Erwägungen handelte. Die Physiokratie des Stadtkleinhandels wollte den Ackerbaustaat mit Auslandfabrikaten versehen, der Merkantilismus der Fabrikanten wollte die Arbeiter des Fabrikstaats mit Auslandfrucht nähren. Beide Parteien verfolgten ein Extrem und die Fabrikantenpartei siegte. Die Partei der Stadtkleinhändler und einheimischen Wanderhändler sagte sich, wenn sie die hohen Stadtkosten tragen helfen, so sei es unbillig, einem Landhändler, der solche nicht habe, die gleichen Rechte zuzubilligen; vollends aber sei es ein Unrecht, einem Ausländer um 15 Kreuzer einen Gewerbefreibrief für das ganze Land auszustellen; wer Marktrecht haben wolle, solle auch Marktsteuer zahlen. Sie sagten, wenn die Zollvereinsverträge und der Handelsvertrag mit Österreich Gleichstellung der Ausländer ausbedungen habe, so müsse eben der inländische Wanderhändler auch besteuert werden. Der springende Punkt der ganzen Frage waren also immer wieder die Handelsverträge. Da diese geschlossen waren, war nur zu helfen, indem der einheimische Wanderhandel eingeschränkt wurde, und dagegen wehrte sich das merkantilistische Interesse der Fabrikanten. Sie fürchteten das fremde Fabrikat weniger als die Zwischenhand des Stadt-

kleinhändlers und seine monopolistischen Bestrebungen zur Herstellung des Ackerbaustaates mit Fabrikateneinfuhr. Wie die Handwerker des 15. und 16. Jahrhunderts die grimmigsten Gegner der Handelsgesellschaften waren, welche Getreide ausführten und Fabrikate für die Stadtkleinhändler hereinbrachten, so hassen heute die Fabrikanten die Stadthändler, welche einen ähnlichen Zustand wieder anstreben.

7. Die Verdrängung des Hausierers durch den Kleinreisenden seit 1873.

Hatte das Gesetz von 1862 die Wanderhändler in Württemberg nahezu versechsfacht, so ließ schon seit 1865 dieses Wachsen der Wanderhändlerzahl erheblich nach. Der zum Füllen bestimmte Kessel war vollgeworden und lief über und die zahlreichen Landkrämer, welche die Gewerbefreiheit zeitigte, ließen die weitere Schaffung von Hausierbetrieben nicht mehr vorteilhaft erscheinen. Auch die Regierung sah nachgerade ein, daß sie des Guten etwas zu viel gethan hatte, und trat deshalb einigermaßen den Rückzug an, so weit dies überhaupt noch möglich war. Nachdem der Thronwechsel im Jahre 1864 dem Ministerium Linden ein Ende bereitet hatte, erfolgte am 24. März eine Verfügung des Ministeriums des Innern betreffend die Besteuerung des Wanderhandels, welche alle Angehörigen des Zollvereins und Österreichs, Württemberger und Nichtwürttemberger, die das Wandergewerbe in Württemberg ausüben wollten, dem Accisegesetz vom 18. Juli 1824 unterwarf, soweit es sich nicht um den Absatz auf Wochen- und Jahrmärkten handelte. Die Accise wurde aber nicht vom Umsatz, sondern vom Betriebskapital erhoben. So wurde zwar einigermaßen dem Mißstande abgeholfen, daß in Württemberg ein Wanderhändler lediglich 15 Kreuzer Sportel zahlte, während im Nachbarlande Baden eine Steuer von 18 Gulden bestand, und damit dem Wunsch der Stadtkleinhändler auf Besteuerung des Wanderhandels einigermaßen willfahrt, aber als gerechter Ausgleich für die Mehrlasten des Stadtgebiets wurde diese Einrichtung freilich nicht empfunden.

In der That war die neue Verordnung nicht dazu angethan, den Wanderhandel einzuschränken, und schon 1867 erfolgte eine neue Zunahme der Zahl der Wanderhändler, da die Fabrikanten eben keinen andern Weg mehr sahen, die Erzeugnisse loszuwerden, die ihnen in Menge dalagen, weil sie das Ausland nicht abnahm. Da das Publikum nicht in der gewünschten Weise kaufte, wurden die Wanderhändler immer zudringlicher und ihr Betrieb nahm mannigfach den Charakter des Bettels an, dem sich die

Polizei nicht immer gewachsen zeigte. Die Gegner des schrankenlosen Wanderhandels verlangten deshalb erneut ausreichende Besteuerung des Wanderhandels, indem sie darauf hinwiesen, daß jetzt in einzelnen Oberämtern, z. B. Rottweil, auf 117 Einwohner 1 Hausierer komme, wobei die zahllosen Fremden nicht gerechnet seien, welche das Land durchstreifen.

Die Aufregung der Kriegsjahre von 1866 und 1870 71 stellten indes andere Dinge in den Vordergrund des Tagesinteresses und die Zerstörung von männlicher Arbeitskraft und Fahrnis, die der Krieg mit sich brachte, hemmte die Erzeugung und lichtete die Bestände der Fabrikanten an Erzeugnissen, so daß der Wanderhandel für die Fabrikanten weniger notwendig erschien und sich deshalb auch weniger drückend fühlbar machte. Erst die Wiener Ausstellung und die Folgen des Krachs im Jahre 1873 brachten die Wanderhandelsfrage auch für die Leinwanderzeugung der Rauhen Alb in einen neuen Entwicklungszustand. Die Bestände an Baumwollstoffen und Leinwand waren jetzt auf dem europäischen Markt wieder derart ergänzt, daß Überfülle an Fabrikaten eintrat und ein weitgehender wirtschaftlicher Zusammenbruch erfolgte. Die Leinwandpreise sanken erheblich sehr rasch und die Fabrikanten kamen in immer größere Not. Jeder suchte, so rasch als möglich das Lager zu räumen, um nicht den Betrieb einstellen zu müssen, was eben nur der Fabrikant mit Hausgewerbe kann, nicht aber der Fabrikant mit Fabrikhofbetrieb. So tauchten trotz der Besteuerung nicht nur überall Wanderlager in den Städten auf, sondern das Publikum lernte auch eine neue Art von Wanderhändlern kennen, die sich rasch und zwar vorwiegend in den Städten heimisch machte, die Musterhausierer oder Kleinreisenden. Der Kaufmann oder Fabrikant setzte den Seidenhut auf, zog Glanzlederhandschuhe an, nahm einen kleinen Musterkoffer in die Hand und besuchte nicht nur die größere Privatkundschaft der ansässigen Kleinhändler, namentlich die Inhaber von Gasthöfen und Gasthäusern, die Näherinnen, die Eltern von Brautleuten u. s. w., sondern bald überhaupt jedermann, der einigermaßen in der Lage erschien, einigen Bedarf an Leinwand zu haben. Da die Leinwand kein geringer Handelsgegenstand ist — das Stück kostet 30—60 Mark und es werden oft 2, 3, ja 4 Stück von derartigen Bedarfhabenden gekauft —, so brachte dieser Wettbewerb der kleinreisenden Fabrikanten bald nicht allein den Stadtkleinhändlern schweren Schaden, sondern vernichtete geradezu den seitherigen Hausierhandel der selbsterzeugenden kleinen Webermeister, welche weniger elegante Formen zur Schau trugen als der Kleinreisende, so daß das arme Weberweib, das den schweren Korb mit Leinwand auf dem Kopfe drei Treppen hinaufgekeucht war, manchmal an der Flurthüre vom Dienstmädchen abgefertigt wurde, ob-

gleich sie Wandergewerbesteuer bezahlt hatte, während der Herr Kleinreisende, der gewandt nach der Dame des Hauses gefragt hatte, im Besuchzimmer steuerfrei die Bestellung in Empfang nahm.

Diese Neuerung war es denn auch, welche die Stadtkleinhändler ebenso wie die Warenhausierer am härtesten von allen seitherigen Maßregeln gegen dieselben traf. War die gleichzeitig eingeführte Goldwährung, also die Erklärung eines ausländischen Rohstoffes als gesetzliches Zahlmittel, geeignet, die Einfuhr fremder Brotstoffe und Baumwolle aus den Silberländern dadurch zu fördern, daß sie den Preis der inländischen Rohstoffe drückte, und dadurch den Fabrikanten billigere Löhne und Rohstoffe zu schaffen, so galt es für den Fabrikanten, wenn er unter den bestehenden Verhältnissen sich weiter behaupten wollte, den Stadtkleinhändlern, welche jetzt unter dem Schutze der Goldwährung ausländische Fabrikate einführen und verkaufen konnten, den innern Markt hiefür zu entreißen. Dieser innere Markt war es deshalb, um dessen Besitz sich die deutschen Fabrikanten und Kleinhändler immer heftiger stritten, seit die Ausfuhr der deutschen Fabrikate stockte und ausländische Erzeugnisse in steigender Menge nach Deutschland hereinströmten, um den Inlandbedarf zu decken.

Die Art und Weise, wie die einzelnen Fabrikanten diesen Kampf um den innern Markt führten, war freilich sehr verschieden. Ein Teil der Fabrikanten, und zu diesen gehörten unter den württembergischen Leinewebern vor allem die Brotherren der Laichinger Damastweberschaft, sagte sich, daß nur die äußerste Kraftanstrengung auf dem Gebiet der Beschaffenheit die Möglichkeit gewähre, Herr der Lage zu bleiben. Die Wiener Ausstellung hatte gezeigt, daß die württembergische Damastweberei erneut vom Ausland überflügelt sei, und man bestrebte sich, diesem Mißstand gründlich abzuhelfen, indem man in Laichingen eine Webschule gründete zu dem Zweck, die Gebild- und Damastweberei des Orts durch Aneignung der Fortschritte des Auslands auf die Höhe der Zeit zu bringen. Es gelang den Laichingern in der That, bis zum Jahre 1878 diesen Zweck vollständig zu erreichen und die Leistungsfähigkeit der dortigen Damastweber derart zu heben, daß sie sich überall im Auslande als ebenbürtig vorstellen konnten.

Half sich so der wirtschaftlich und technisch höher stehende Teil der schwäbischen Weberschaft durch den Beschaffenheitswettbewerb über die schlimme Zeit hinweg, so schlugen die Kleinfabrikanten von Gerstetten, die mehr die glatte Landware fertigten, einen andern Weg ein. Da ihnen nicht diejenigen Betriebsmittel zur Verfügung standen, um sich auf die Gebild- und Damastweberei zu legen, die Herstellung der glatten Lein-

wand aber immer mehr in die Hände der sich zu Gesellschaften zusammenschließenden und dadurch mit großen Geldmitteln ausgerüsteten Großbetriebe überging, so blieb den Kleinmeistern, wenn sie gegen diese Großbetriebe noch Stand halten wollten, nichts übrig, als das Zwischenglied, den Stadtkleinhändler, auszustoßen. Nur hierdurch konnte der nicht mit mechanischer Kraft ausgerüstete und deshalb teurer erzeugende Kleinfabrikant und Webermeister wettbewerbsfähig bleiben. Diese Ausscheidung des Kleinhändlers konnte nun aber auf zwei Arten geschehen, durch den Hausierbetrieb oder den Absatz der Ware an den Verbraucher im Wanderhandel mit Waren oder durch das Kleinreisen oder den Absatz der Ware an den Verbraucher gegen Muster. Der letztere Weg erschien vorteilhafter; denn er war neu, gestattete dem Kleinfabrikanten, steuerfrei selbst den Hausierer zu machen und Abschlüsse zustande zu bringen, welche die hausierende Webersfrau oder Weberstochter nicht erzielten.

So ging auch in Gerstetten teilweise jetzt nicht mehr die Ehefrau, sondern der Unternehmer selbst auf die Reise; er machte es wie der Möbelfabrikant bei den Brautleuten, der Tuchhändler bei den ländlichen Beamten und andere Geschäftsleute. Er wartete nicht mehr, bis man zu ihm kam, sondern ging selbst ins Haus und bat um einen Auftrag. Das Gesetz vom 28. April 1873, das erst am 1. Juli 1877 in Kraft trat und den ausgesprochenen Zweck hatte, die Lasten der Wandergewerbe denen der angesessenen Gewerbe gleichzustellen, gab zwar dem berechtigten Verlangen der angesessenen Kleinhändler auf höhere Besteuerung der Hausierer Raum, zog aber die Kleinreisenden nicht in diese Steuerpflicht ein und ließ deshalb denjenigen Fabrikanten und Webermeistern, welche es verstanden, sich den Anforderungen dieser neuen Art von Hausierbetrieb in den äußeren Formen anzupassen, die Möglichkeit, nach wie vor steuerfrei ihre Erzeugnisse im Wanderhandel zu vertreiben, so daß den Stadtkleinhändlern erneut von den Fabrikanten ein Schnippchen geschlagen war und man das steuertechnische Unikum hatte, daß von zwei Verkaufsgeschäften bei derselben Person über denselben Betrag und denselben Gegenstand das eine besteuert wurde, weil die Ware sofort abgeliefert war, das andere aber steuerfrei blieb, weil die Ablieferung der Ware erst nachträglich durch die Post erfolgte. Es lag deshalb auch der Gedanke für die Kleinhändler nahe, es möchten hiebei fiskalische Erwägungen insofern in Betracht gekommen sein, als beim Verkauf durch den Musterhausierer die Post den Nutzen der Beförderung hatte. Jedenfalls war die steigende Bedeutung der Musterhausiererei von höchster Bedeutung für die Entwicklung des Postpacketverkehrs, was freilich die rechtliche Verwerflichkeit der Maßregel nicht beseitigte, da für den

Staat das Gemeinwohl und nicht das Interesse des Fiskus maßgebend bleiben muß.

So erlitt seit 1873 der Geschäftsbetrieb der Leineweber der Rauhen Alb einen grundlegenden Umschwung. Aus den besser gestellten Leinewebern wurden jetzt Kleinfabrikanten, von denen manche sich dadurch eine sehr gute Nahrung verschafften. Diese Kleinfabrikanten gaben das Weben auf und befaßten sich lediglich als Unternehmer mit dem Garneinkauf und Leinwandverkauf, indem sie ihre Leinwand bei ihren unbemittelten seitherigen Genossen gegen Lohn herstellen ließen. Ihr Verkauf aber ging durchweg nicht an ansässige Kleinhändler, sondern an die bessere Privatkundschaft in den Städten auf der Grundlage der Musterhausiererei. Manche derselben erweiterten den Wirkungskreis derart, daß sie nach einiger Zeit ihren Wohnsitz in die Städte verlegten und lediglich Faktore zur Abgabe des Garns an die Webermeister und zur Abnahme der Ware in Gerstetten, Laichingen u. s. w. hielten. Nach wenigen Jahren aber gab es allein in Gerstetten 60 solcher Kleinfabrikanten und Musterhausierer und auch die Laichinger Kleinfabrikanten entwickelten sich und strebten seit 1876 darnach, durch Zustandebringen einer Schienenverbindung für den abgelegenen Albort mit der Ermsthal- und Donauthalbahn über die Laichinger Höhe ihren Rohstoff, das Leinengarn, billiger und bequemer an Ort und Stelle und sich selbst und ihre Erzeugnisse angenehmer in den Weltverkehr zu bringen. Die Hausiererei der übrigen Handwebermeister aber, die sich diesem neuen Geschäftsleben nicht anpaßten, fiel jetzt in sich selbst zusammen. Die Leinwandhausiererei der Zeit seit 1828, d. h. der Vertrieb der Hausleinwand mittelst des Wanderhandels, wurde auf den Aussterbestand gesetzt und kam für den Geschäftsverkehr wenig mehr in Betracht[1]. Die Städte waren kein Boden mehr für die Warenhausierer, diese gehörten dem Musterhausierer; nur das platte Land bot dem Warenhausierer noch einigermaßen ein Feld für seine Thätigkeit, aber auch hier war das Aufhören seiner Thätigkeit wie der des Krämers nur noch eine Frage der Zeit.

So war es begreiflich, wenn 1879 der Sturm der Entrüstung seitens der Stadtkleinhändler vor allem gegen die Musterhausierer losbrach. Wenn diesem Sturm die Warenhausierer sich nicht anschlossen, so trug hieran die Schuld lediglich der Umstand, daß sie längst nicht mehr stark genug waren,

---

[1] Gab es doch in Gerstetten im Jahre 1897 nur 1 Warenhausierer, der selbsterzeugte Leinwand feilbot; alle andere Ware der eigentlichen Hausierer stammte aus Fabriken, meist von Blaubeuren aus der dortigen Aktienfabrik der Württemberger Vereinsbank, während der Landweber für die Kleinfabrikanten und Musterhausierer arbeitete.

um sich überhaupt noch zu wehren. Um so entschiedener führte aber den Kampf der ansässige Kleinhandel. Man wies darauf hin, daß diese völlig steuerfreien Musterhausierer für den Stadtkleinhandel viel schlimmer seien als die seitherigen Warenhausierer, die nur wenige Sorten bei sich führen können, während die Musterhausierer bequem ein ganzes Musterlager im Reisekofferchen mit sich tragen, das manche Kleinhandlung an Auswahl übertreffe. Unter dem Deckmantel vertraulicher Hausfreundschaft werden die besseren Kreise von den Musterhausierern aufgesucht und durch elegante Formen und rednerische Suada verstehen sie es, auch die Hausfrauen der gebildeten Stände, welche seither die vorzüglichste Kundschaft der städtischen Kleinhändler gebildet haben, zur Abnahme ihrer Erzeugnisse zu veranlassen. Ohne alle Polizeiaufsicht und Besteuerung seien diese Hausierherren zudringlicher als die gewöhnlichen Hausierer.

In der That war dieser Übergang zur Musterhausiererei seitens der Fabrikanten der letzte und schwerste Stoß, der gegen den seßhaften Kleinhandel geführt wurde und wenn dieser letzte Stoß weniger hart empfunden wurde, als man hätte glauben sollen, so rührte dies daher, daß zahlreiche Kleinhändler einfach den veränderten Zeitverhältnissen Rechnung trugen, den Umschwung mitmachten und ihren Geschäftsbetrieb ebenfalls in eine Musterhausiererei verwandelten.

Die Einführung der Goldwährung im Jahre 1873 hatte zwar dem Fabrikanten Hilfe durch billige Fruchtpreise und damit billiges Brot für die Arbeiter, sowie durch billige Rohstoffe gebracht, sie hatte aber auch die Möglichkeit der Fabrikateneinfuhr und damit des Wettbewerbs des Stadtkleinhändlers gegenüber dem Fabrikanten in drohende Nähe gerückt, indem sie den Stadtkleinhändlern Gelegenheit verschafft hatte, ausländische Fabrikate so billig zu beziehen, daß sie mit Hilfe des Musterhausierhandels ebenfalls wettbewerbsfähig gegenüber dem Inlandfabrikanten waren. Gegen diese Gefahr, welche die Stellung der Fabrikanten erneut bedrohte, wehrten sie sich mittelst des Schutzzolls von 1879. Ein Vergleich mit den Landwirten verschaffte den Fabrikanten diese Verstärkung ihrer Stellung erneut auf Kosten der Stadtkleinhändler und Fabrikatenimporteure, denen dadurch wiederholt die Möglichkeit geraubt wurde, das Ausland gegen den inländischen Fabrikanten auszuspielen. Für die Leinwandweberei der Rauhen Alb waren es in dieser Richtung namentlich die französischen und belgischen Erzeugnisse, welche einen gefahrdrohenden Wettbewerb bildeten und bei denen es sich nur um ein Geringes handelte, um ihnen den Weg in die deutschen Kleinhandlungen zu öffnen. Nachdrücklich wiesen deshalb die Kleinhändler, nachdem sie diesen Ausweg durch die

Schutzzollgesetzgebung erneut verschlossen sahen, darauf hin, daß es ein Gebot der Gerechtigkeit wäre, wie bis zum Jahre 1862 wieder einen gesetzlichen Unterschied zwischen Großreisenden und Kleinreisenden oder Musterhausierern zu machen, entsprechend dem württembergischen Gesetz von 1836, welches in den Paragraphen 41—44 den Reisenden, der nicht nur an Wiederverkäufer und Wiederverarbeiter, sondern an den Verbraucher selbst durch Muster absetzte, dem Warenhausierer gleichstellte.

So waren es seither drei Gruppen von Wanderhändlern, welche die steigende Entrüstung der Kleinhändler hervorriefen, die Wanderlager, die Warenhausierer und die Musterhausierer, und die Kleinhändler verlangten immer entschiedener, daß auch in Württemberg diese beiden letzteren Gruppen der Wanderhändler, die Warenhausierer und die Musterhausierer, ebenso zur Gemeinde- und Körperschaftssteuer herangezogen werden wie die Wanderlager, namentlich aber, daß die Musterhausierer, die völlig steuerfrei waren, wenigstens den Warenhausierern steuertechnisch gleichgestellt werden. Man wollte den Grundsatz zur Durchführung gelangt wissen, daß der Wanderhändler durchweg den gleichen Gemeinde-, Körperschafts- und Staatssteuerpflichten unterstellt werde wie der ansässige Geschäftsmann und die Rückkehr zum Schlayerschen Gesetz von 1836, welches mit seiner Scheidung von Stadt und Land dem Stadtkleinhändler die Lebensmöglichkeit gewährte, ohne den Fabrikanten zu schädigen. Man klagte, wie die Wanderlager oft in wenigen Tagen mehr verkaufen, als ein ansässiger Kleinhändler in Monaten und dabei meist so gut wie gar keine Gemeinde- und Körperschaftslasten tragen, weil der letzte Satz des Freizügigkeitsgesetzes, der neu anziehende Gewerbetreibende erst dann zur Gemeindesteuer verpflichte, wenn ihr Aufenthalt 3 Monate überschreite, geradezu ein Privileg für die Wanderhändler schaffe. Der Bundesrat schränkte denn auch 1879 dieses Privileg ein, doch wurde die neue Bestimmung von den Kleinhändlern alsbald für unzureichend erklärt und erneut darauf hingewiesen, daß eben der Schwerpunkt in der landesgesetzlichen Besteuerung liege und deshalb nicht das Reich, sondern die württembergische Regierung Abhilfe schaffen müsse. Ebenso klagten die Kleinhändler über die Wanderauktionen, die meist in unredlicher Weise ausgenützt werden, und verlangten das Verbot dieser Art des Wanderhandels.

Weniger lebhaft waren die Klagen über den Warenhausierhandel. Man betonte wohl die sittlichen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Gefahren dieser zweiten Art von Wanderhandel, aber man verlangte hier kein Verbot, sondern lediglich eine Einschränkung auf das thatsächliche

Bedürfnis des Verbrauchers wie des Erzeugers der einzelnen Handelsgegenstände und gleichmäßige Besteuerung mit dem Kleingewerbe; man verlangte insbesondere die Abstellung des Mißstands, daß ländliche Gemeinden Hausiererausweise an Ortsangehörige von zweifelhafter Beschaffenheit ausstellten, bloß um die Unterstützungspflicht loszuwerden, und daß solche Gemeinden zu diesem Zweck die Gemeindesteuern der betreffenden Hausierer als uneinbringlich auf die Gemeindekasse übernahmen. Der Wanderhandel, verlangte man 1880, solle endlich richtig zu den Gemeinde- und Körperschaftslasten herangezogen werden. Man solle eine statistische Berechnung der thatsächlichen Durchschnittshöhe der Gemeinde- und Staatssteuern der Wanderhändler im Verhältnis zum Stadtkleinhandel veranstalten und solle statistisch zeigen, wie weit die Klagen der Grenzbezirke über die künstliche Hereinziehung nichtwürttembergischer Wanderhändler infolge der niederen württembergischen Wandergewerbesteuern zum Schaden des württembergischen Wanderhandels berechtigt seien, und es sollte dann je nach dem Ergebnis dieser beiden Untersuchungen eine Amtskörperschaftssportel für die Wanderhändler eingeführt werden. Jedenfalls aber sollte sofort mit Rücksicht auf die zahlreichen Vagabunden und Bettler unter den Wanderhändlern die bestehende Verwaltungsvorschrift dahin ergänzt werden, daß jeder Wanderhandel ohne vorherige Steuerentrichtung bestraft werden und Übernahme von uneinbringlichen Wandergewerbesteuern auf die Gemeindekassen verboten sein sollte. Endlich sollte das Betriebskapital der Warenhausierer richtiger als seither zur Steuer veranschlagt werden und die Abschätzung nicht mehr nach dem Anfangswarenlager erfolgen, das meist nachträglich erhöht werde.

Der Hauptsturm der Klagen aber richtete sich gegen den Musterhausierer. Mit jedem Jahre, heißt es 1880, nehme der Kleinverkauf an Private durch Musterhausierer im Lande zu. Dieser Geschäftszweig sei eine bedauerliche Folge der langjährigen Krisis, welche auf der deutschen Fabrikation liege. Während die Fabriken früher nur mit den Großhändlern gearbeitet und diese dann die Erzeugnisse wieder an die Kleinhändler ihrer Provinz abgegeben haben, so werden die Kanäle, auf denen sich seither der gesetzliche Handel bewegte, jetzt immer mehr verlassen und die Fabrikanten begnügen sich längst nicht mehr, den Großhändler auszuscheiden und unmittelbar an den Kleinhändler und verarbeitenden Handwerksmeister abzusetzen, sondern sie suchen jetzt unmittelbar die Privatkundschaft auf. Es sei diese Gepflogenheit der Musterhausiererei oder des Kleinreisens zuerst von den Webern im Elsaß ausgeübt worden; die linksrheinischen Weber haben dadurch einen höhern Ertrag ihrer Geschäfte auf Kosten des altdeutschen

Großhandels und Kleinhandels erzielt, die dadurch nahezu lahmgelegt werden, so daß der Zwischenhandel des Webgeschäfts wie auch des Papiergeschäfts schwer notleide. Statt daß der Weber und der Großhändler und Kleinhändler Hand in Hand gingen, befehdeten sich beide aufs äußerste und so entstehen Verhältnisse, welche noch den ganzen Zwischenhandel, schließlich zum Schaden auch der Fabrikanten, zu Grunde richten werden, der diesen auf die Dauer nicht entbehren könne. Jeder, heißt es, greife jetzt nachgerade in den Wirkungsbereich des andern über, jeder zweifelhafte Mensch, der einen Laden aufmache oder Waren vertreiben wolle, erhalte vom Fabrikanten leichtsinnig Kredit und so werden der Fabrikant, der Großhändler, der Kleinhändler, die ganze Wirtschaft dem Hausierhandel in die Arme getrieben. Das Kleinreisen biete deshalb den größten Grund zur Klage, es sei die Hauptursache der ewigen Beschwerden gegen den Wanderhandel. Im Webgeschäft namentlich, das hochgradig durch die Pariser Versandthäuser leide, die für Millionen von Mark Stoffe nach Deutschland im Kleinverkauf vertreiben, sei diese Klage sehr groß, weil das Aufsuchen von Bestellungen bei Privaten die Preise herunterdrücke. Den Kleinhandlungen der Landstädte werde durch das Überhandnehmen der Unsitte des Musterhausierens der Bissen vom Munde weggeschnappt. Dutzendweise werden junge Kleinreisende, flotte Kleinverkäufer für die Landkundschaft, Reisende zum Besuch feiner Privatkundschaft u. s. w. in den Zeitungen gesucht. Hier müsse Abhilfe geschaffen werden, weil die Not dies gebieterisch verlange. 1875 habe es in Württemberg erst 1629, 1877 schon 2230 Legitimationskarten für Reisende gegeben; man sehe daraus, wie diese Einrichtung zunehme; dabei seien es häufig junge Leute, denen eine solche Karte eigentlich gar nicht zukomme. Vor allem thue not, daß der Musterhausierer gesetzlich und steuertechnisch vollständig dem Warenhausierer gleichgestellt werde. Der Musterhausierer sei viel schlimmer als der Warenhausierer, der die Bedeutung verloren habe, seit man ihn zur Steuer heranziehe, obgleich diese Besteuerung ungenügend sei, da sie vom Betriebskapital und nicht vom Umsatz ausgehe.

Nachdem Preußen schon 1876 und Bayern 1879 mit einer starken Heranziehung des Wanderhandels zur Besteuerung vorgegangen waren, sah sich denn auch Württemberg veranlaßt, etwas in der Sache zu thun. Die Verfügung vom 19. Juni 1879 zog die Wanderlager zur Steuer heran, die Stuttgarter Handelskammer beschäftigte sich mit der Frage des Leinwandhausierhandels, andere Stimmen wiesen darauf hin, wie der Wanderhandel mit Leinwand, Wolltuch, Schuhen u. s. w. immer mehr den Händen der alten soliden Händler entzogen werde und in die Hände von Leuten ge-

lange, die auf Täuschung berechnete Gegenstände vertreiben, die den Namen „Ware", d. h. Währungsgut, nicht mehr verdienen und deren wenn auch billiger Preis eben doch im Vergleich zur Beschaffenheit viel zu teuer sei, weil der Aufwand von Arbeitskraft dabei nicht im Verhältnis zum Rohstoffwert stehe.

Die Regierung verharrte indes, nachdem sie betreffs der Wanderlager eingeschritten war, allen weiteren Anforderungen gegenüber auf dem Standpunkt, das Wandergewerbe sei jetzt hinreichend besteuert, und die Anhänger des Wanderhandels meinten, die Klagen stammen mehr aus den Landstädten; in den Hauptstädten sei man mit den Verhältnissen ganz zufrieden. Die Zeit der Zunftpolizei sei nun einmal vorbei und gegen schlechte Ware schütze auch der Laden des Kleinhändlers nicht, Dinge, die schlimm genug waren, weil sie das Bekenntnis bildeten, daß man die Kleinhändler auf dem Lande den Großgeschäften in der Stadt opferte, daß man die Pflicht der Obrigkeit zur Handhabung der Gewerbepolizei einfach bestritten und dadurch auch die ansässigen einst soliden Geschäftsleute unsolid gemacht hatte. Es war die Bankerotterklärung der liberalen Gewerbepolizei, welche die Aufgabe der Obrigkeit als Aufsichtsbehörde über Maß, Gewicht, Preisstellung völlig verkannte, die im Mittelalter die kirchliche Immunitätsverwaltung der Reichsstädte so trefflich gehandhabt hatte. Deutschland stand eben damals völlig im Bann einseitiger Vertretung der Interessen des Fabrikantenstands, der seine Zwecke verfolgte ohne Rücksicht auf die Bedürfnisse der Gesamtheit.

Alle Bitten anderer Interessenten, statistische Erhebungen über die Wirkungen des Wanderhandels zu veranstalten und dann eventuell die gesetzlichen Bestimmungen über denselben zu ändern, blieben vergeblich. Man frug mehr nach dem fiskalischen Gewinn, den der Wanderhandel der Fabrikanten dem Staate als Inhaber der Verkehrsanstalten brachte, als nach dem Vorteil der Gesamtheit.

8. Die Eingabe der Leinwandhändler von Gerstetten an den Deutschen Reichstag von 1883

und die Hausiererstatistik der Oberämter Heidenheim und Münsingen.

Die Zollgesetzgebung von 1879 hatte auch für das Leinengewerbe der Rauhen Alb zunächst eine recht günstige Wirkung. Die Leinwandpreise zogen an und so entschlossen sich die Kaufleute wieder zu Bestellungen bei den Handwebern, die 1880 vollauf beschäftigt waren, da die billige böhmische Leinwand durch den Zoll ferngehalten wurde. Freilich

waren diese billigeren Sorten mehr solche Sorten, welche die mechanische Weberei herstellte. Diese mechanischen Betriebe hatten deshalb jetzt auch geradezu Mühe, um den Bedarf zu befriedigen, so daß z. B. die Blaubeurer Fabrik die Zahl der mechanischen Stühle verdoppelte. Aber auch die Handweber der Rauhen Alb waren infolge dieser Entwicklung wenigstens vorübergehend gut beschäftigt, wie z. B. die Genossenschaft für Leinenerzeugung in Laichingen damals einen Jahresumsatz von 72000 Mark mit 3500 Mark Gewinn erzielte. So dachten die Laichinger Webermeister nicht an den Wanderhandel; man kaufte genossenschaftlich das Garn ein und verkaufte genossenschaftlich die Ware an den Großhändler wie in alter Zeit.

Leider sollte indes auch dieser Aufschwung nur ein vorübergehender sein. Der Handweber war wieder einmal nur das letzte Aufgebot der Fabrikanten gewesen, und als die neuen Fabrikeinrichtungen der Kaufleute erstellt waren, gingen auch die Bestellungen bei den Handwebern wieder weniger reichlich ein. Schon 1880 zeigte sich, daß die Fabrikanten die Wirkung der Schutzzölle überschätzt und mit ihren Betriebsvergrößerungen über das Ziel hinausgeschossen hatten. Der Leinwandabsatz stockte, die Lager der Fabrikanten vergrößerten sich, man schränkte den Betrieb ein und kaufte nur das nötigste Garn, so daß beim Spinner die Lager wuchsen. Alles drängte nach billigen Preisen, nach der Beschaffenheit der Ware wurde wenig mehr gefragt; man schor alles über einen Kamm. Diesem Preisrückgang vermochte nun aber der mechanische Weber, der die Leinwand auf die chemische Schnellbleiche gab, leichter und mit geringeren Opfern zu folgen als der kleine Handweber, der sich der natürlichen Rasenbleiche bediente und nahezu eines Jahres bedurfte, um sein Erzeugnis fertig zu stellen. Der Nutzen des Handwebers wurde darum immer weniger ausreichend, der Verkauf war teilweise einfach unmöglich, weil alles die billigen Baumwollhemden trug, ohne nach deren geringerer Haltbarkeit zu fragen, und selbst wenn man sich zur Leinwand entschloß, billige schnellgebleichte Maschinenware kaufte. So sahen die Weber von glattem Hemdenstoff immer mehr ein, daß ihre Zeit vorüber war, und in zunehmender Zahl entschlossen sich die Handweber in Laichingen, Merklingen und Dornstetten, zur Damastweberei und dem Jacquardstuhl überzugehen, und in Westerheim begann man, statt glatter Leinwand Taschentücher zu fertigen. Die Regierung begünstigte auch in Württemberg diese Änderung wie in Österreich, Preußen und Sachsen, da sie sich sagte, daß die Handweberei als Vorschule für die mechanische Weberei durchaus unentbehrlich sei, wie auch der Fabrikant des Handwebers dann bedürfe, wenn es sich um geringfügige Aufträge der Kund-

schaft handle, wo sich die Zurichtung des Maschinenstuhls nicht lohne. Zahlreiche Weber kauften infolgedessen bei der Laichinger Maschinenfabrik sogenannte Wiener Jacquardmaschinenstühle, um auf der Stuttgarter Ausstellung von 1881 ihre Kunst zu zeigen. Die Folge dieser Begünstigung der Damastweberei durch Prämien für Anschaffung von neuen Stühlen war nun aber, daß eine starke Überführung auch des Damastmarktes eintrat, auf den sich alles geworfen hatte. Die Hausfrauen erklärten, die glatte Leinwand genüge ihnen und sie verlangen keine teuren Renaissancemuster mit bunten Borten, wenn die Ware nur gut und dauerhaft sei, und so fand auch diese Bewegung in Laichingen ihre natürliche Grenze an der Aufnahmefähigkeit des Weltmarkts.

Warfen sich so die Laichinger Weber mehr auf die Damastweberei für die Fabrikanten und Ausfuhrkaufleute, so konnten sich die minder bemittelten Gerstetter Weber hierzu nicht entschließen. Sie blieben bei der glatten Leinwand und machten in alter Weise fort und da schon 1882 die Zeiten so schlecht wurden, daß es den billigen Leinwandsorten völlig an Absatz fehlte, so kamen die Gerstetter Kleinfabriken in große Not. Die größeren Betriebe, wie sie anderwärts bestanden, retteten sich durch den Übergang zur Gesellschaft durch Zusammenschluß, wie z. B. 1882 die drei Bleichereien von Blaubeuren mit Hilfe der Württ. Vereinsbank und der Bankanstalt Pflaum u. Cie. eine gemeinsame Aktiengesellschaft bildeten, die ihre Einrichtungen dem neuen technischen Verfahren anpaßte und sich so leistungsfähiger machte; die kleineren Geschäfte mußten sehen, wo sie blieben. So folgte namentlich in den Jahren 1881, 1886 und 1888 in Gerstetten ein Weberbankbruch dem andern, wozu neben den schlechten Zeitverhältnissen mannigfach beitrug, daß die Leute nicht zu wirtschaften verstanden, und erst nachdem dieses reinigende Gewitter vorüber war, bei dem einzelne Garnhändler größere Verluste hatten, blieben die besser begründeten Geschäfte übrig, während die verunglückten Webermeister sehen mußten, wie sie sich weiterbrachten. Die Verhältnisse in Gerstetten waren deshalb seit 1881 keine günstigen. Man war auf andere Erwerbsarten bedacht, man bevorzugte wieder mehr die Landwirtschaft und gründete 1882 eine Molkereigenossenschaft, die ihre Butter und ihren Käse nach Ulm und Stuttgart absetzte, so gut das gieng. Man machte es wie immer seit Jahrhunderten, so oft der Weberbaum zur Ruhe kam.

Die Lage des Leinwandmarkts aber wurde immer betrübter. Man klagte bitter, wie wenig die Schutzzölle die gehegten Erwartungen erfüllt haben, weil eben der innere Markt fehle. Trotz der guten Zeiten sei der Landmann nicht kaufkräftig, er habe zu viel Grundzinsen zu zahlen und

erneuere deshalb die Fahrnisbestände nicht. Wohl halte der Schutzzoll die belgische und böhmische Leinwand ferne, aber dies sei für den schwäbischen Weber nicht ausreichend, da jetzt die Schlesierleinwand das Land überschwemme.

Es war auf Grund dieser Verhältnisse kein Wunder, wenn auch in Schwaben bei der herrschenden Überhäufung des Leinwandmarkts der Wanderhandel neue üppige Blüten trieb. War doch Württemberg nach der Seite der Steuerbehandlung das Eldorado der Wanderhändler Deutschlands. Während in Bayern ein Wanderschein für 1 Ort 3 Mark 60 Pf., für 1 Verwaltungsbezirk 9 Mark, für 1 Regierungsbezirk 18 Mark, für 2 Regierungsbezirke 27 Mark, für das ganze Königreich aber 64 Mark 80 Pf. kostete und dieses Geld zu Fachschulen verwendet wurde, so hatte in Württemberg jeder Oberamtmann das Recht, einen Wanderhandelsfreibrief für das ganze Land auszustellen, der in der Regel den Wanderhändler zuzüglich aller Steuerbeträge auf nur 4—5 Mark kam. So war es kein Wunder, wenn jetzt in Württemberg auf 1 Gemeinde 10 Warenhausierer und auf 100 Einwohner 1 Warenhausierer kam.

Noch schlimmer freilich als die Warenhausierer entwickelten sich die Musterhausierer. Es waren in Württemberg auf Grund des § 44 der Reichsgewerbeordnung vom 21. Juni 1869 Legitimationskarten für Musterhausierer ausgestellt worden im Jahre 1870 1515, 1875, 2309, 1880 3813 und 1882 4023, so daß also die Zahl der Musterhausierer in diesen 13 Jahren um 164 vom Hundert gestiegen war, während an Legitimationsscheinen für Warenhausierer auf Grund des § 55 ausgestellt worden waren 1870 8000, 1875 18 298, 1880 22 946, 1882 20 582, so daß also die Zahl der Warenhausierer in diesen 13 Jahren von 1870 bis 1882 ständig bis auf 187 vom Hundert zugenommen hatte, dann aber rasch bis auf 156 vom Hundert zurückgegangen war. Unter diesen 20 582 Warenhausierern befanden sich rund 4000 oder 20 vom Hundert Nichtwürttemberger und es kam auf 5 Warenhausierer 1 Musterhausierer, eine für die Musterhausierer sehr hohe Zahl, wenn man bedenkt, wie viel bedeutender der Umsatz eines Musterhausierers gegenüber demjenigen eines Warenhausierers in der Regel ist. Die Folge dieser Entwicklung war denn auch, daß einen ganz hervorragenden Teil des Bedarfs gerade der besser gestellten zahlungsfähigen Klassen in Stadt und Land nicht mehr der ortsansässige Gewerbetreibende und Kleinhändler deckte, sondern daß derselbe mittelst des öffentlichen Verkehrsdienstes durch Post und Eisenbahn durch Vermittlung des Musterwanderhandels herbeigeschafft wurde. Deutschland stand im Zeichen des Fuhrmanns wie Athen unter König Erichthonios und

man kann sagen, daß der Wanderhandel die ausschlaggebende Reklame für die Entwicklung des neuzeitlichen Verkehrswesens gemacht hat und dasselbe nur mit Hilfe des Wanderhandels seiner heutigen Entwicklung fähig war.

Diesem Bilde des Zerfalls des seitherigen Warenhausierhandels mit selbsterzeugter Hausleinwand und des Warenhausierhandels überhaupt entspricht auch das Bild, das uns die Statistik nach dieser Richtung von den für die vorliegende Arbeit in Betracht kommenden beiden Oberämtern Münsingen und Heidenheim und den beiden Webergemeinden Laichingen und Gerstetten bietet.

Es wurden im Jahre 1875 Hausierlegitimationsscheine abgegeben im Oberamt Münsingen zusammen 289, und zwar 169 an männliche und 120 an weibliche Personen, wobei die ausländischen Hausierer nicht mitgezählt sind. Im Jahre 1885 wurden ausgegeben 294 Hausierlegitimationsscheine, 181 an männliche und 113 an weibliche Personen, davon 55 an Hausierer mit Ellenwaren und Leinwand. Die Zahl der Hausierer hatte sich also in diesen 10 Jahren unbedeutend gesteigert. Im Jahre 1895 dagegen wurden nur noch ausgegeben 247 Hausierscheine, 121 an männliche und 126 an weibliche Personen, davon 47 an Hausierer mit Leinwand und Ellenwaren, 24 an männliche und 23 an weibliche Personen. Die Zahl der Hausierer war also in diesem Jahrzehnt um 20 Prozent gefallen und das Verhältnis zwischen den beiden Geschlechtern hatte sich wesentlich zu Gunsten der Weiber verändert; statt 62 Frauen kamen jetzt deren 104 auf 100 Männer.

In der Gemeinde Laichingen des Oberamts Münsingen wurden abgegeben im Jahre 1875 24 Hausierscheine, davon 18 an männliche, 6 an weibliche Personen; im Jahre 1885 32 Scheine, davon 30 an männliche und 2 an weibliche Personen; darunter befanden sich 23 durchweg männliche Hausierer mit Ellenwaren und Leinwand. Man sieht daraus, daß gerade die Webergemeinde Laichingen die Hausiererei mit Leinwand damals durchaus mit männlichen Kräften betrieb und daß der Wanderhandel in Laichingen in diesem Jahrzehnt um 25 Prozent zugenommen hatte. Im Jahre 1895 dagegen wurden nur noch gelöst 21 Scheine, davon 17 von männlichen und 4 von weiblichen Personen, unter denen sich 11 Personen, 10 männliche und 1 weibliche, mit dem Absatze von Ellenwaren und Leinwand befaßten. Der Hausierhandel hat also in diesem Jahrzehnt in Laichingen um 33 Prozent abgenommen, das weibliche Element hat sich aber auch in diesem Jahrzehnt dort vom Hausierhandel mit Leinwand mit einer einzigen Ausnahme ferngehalten.

Im Oberamt Heidenheim wurden gelöst im Jahre 1865 437

Hausierscheine, davon 192 von männlichen, 245 von weiblichen Personen; im Jahre 1867 wurden gelöst 398 Scheine, 172 für männliche, 226 für weibliche Personen; davon 97, 43 für männliche und 54 für weibliche Personen, von Hausierern mit Ellenwaren und Leinwand. Im Jahre 1875 wurden in diesem Oberamt gelöst 834 Scheine, 339 von männlichen, 495 von weiblichen Personen; im Jahre 1885 745 Scheine, 303 von männlichen und 443 von weiblichen Personen; davon 120, 38 für männliche und 82 für weibliche Personen, von Hausierern mit Ellenwaren und Leinwand. Im Jahre 1895 endlich wurden in diesem Oberamt gelöst 548 Scheine, 230 für männliche und 318 für weibliche Personen; davon 69, 16 für männliche und 53 für weibliche Personen, von Hausierern mit Ellenwaren und Leinwand. Es geht daraus hervor, daß das Wandergewerbe im Oberamt Heidenheim von 1865—1867 um 9 Prozent abgenommen, von 1867—1875 dagegen um 109 Prozent zugenommen, d. h. sich mehr als verdoppelt hat; von 1875—1885 um 19 Prozent, von 1885—1895 endlich um 27 Prozent abgenommen hat, wie auch die Leinwandhausiererei in diesem Oberamt von 1867—1885 um 23 Prozent zugenommen, von 1885—1895 dagegen um 43 Prozent abgenommen hat.

In der Gemeinde Gerstetten dieses Oberamts wurden gelöst 1865 61 Scheine, 22 für männliche, 39 für weibliche Personen, 1867 wurden dort abgegeben 55 Scheine, 28 für männliche und 27 für weibliche Personen; davon waren 43 Scheine, 23 für männliche und 20 für weibliche Personen, von Hausierern mit Ellenwaren und Leinwand genommen. 1875 wurden in Gerstetten gelöst 75 Scheine, 1885 89, davon 36 für männliche und 53 für weibliche Personen. 73 dieser Scheine, 28 für männliche und 45 für weibliche Personen, gehörten Hausierern mit Ellenwaren und Leinwand. 1895 endlich wurden gelöst 68 Scheine, 20 von männlichen und 48 von weiblichen Personen; davon 47, und zwar nur 11 von männlichen, 36 dagegen von weiblichen Personen, durch Hausierer mit Ellenwaren und Leinwand. Man sieht auch aus diesen Zahlen den Rückgang der Hausiererei überhaupt wie der Hausiererei mit Ellenwaren und Leinwand im besonderen und Hand in Hand damit die vermehrte Bedeutung des weiblichen Geschlechts für diese Art des Gewerbebetriebs. Man sieht daraus aber auch den grundlegenden Unterschied der beiden Weberorte Laichingen und Gerstetten, der darin besteht, daß die Laichinger Weberschaft von diesem Zuge der Zeit zum Schachervertrieb der Ellenware der Großbetriebe durch weibliche Reisende sich nahezu völlig freigehalten hat, Gerstetten dagegen der Mittelpunkt dieses heute bereits wieder im Absterben begriffenen Gewerbebetriebs gewesen und teilweise noch heute geblieben ist.

Dieses Ergebnis wird bestätigt durch die von den königlichen Kameralämtern des Landes wiederholt im Auftrage des königlichen Statistischen Landesamts gefertigten Hausiersteuerstatistiken. Nach der betreffenden Erhebung vom 1. April 1887 betrug die Zahl der Hausierergewerbetreibenden im Oberamtsbezirk Münsingen an Hausierern überhaupt 360 mit einem Gesamtsteuerkapital, d. h. zur Steuer eingeschätzten Geschäftsbetriebskapital, von 37 290 Mk. Es kam also auf einen Hausierer ein Betriebsgeld von 100 Mk. 50 Pf. Von diesen 360 Hausierern hatten ein Betriebsgeld bis zu 25 Mk. 196 Köpfe, die zusammen 4115 Mk. Betriebsgeld darstellten; 8 Hausierer hatten ein Betriebsgeld von 26—79 Mk., zusammen 395 Mk.; 50 Hausierer hatten ein solches von 80—99 Mk., zusammen 4000 Mk.; 73 von 100—249 Mk., zusammen 8905 Mk., 24 hatten ein Betriebskapital von 250—849 Mk., zusammen 9835 Mk.; 9 hatten ein solches von 850 und mehr Mark, zusammen 10 040 Mk. Mehr als die Hälfte der Hausierer, 54 Prozent, hatten also nur ein Betriebsgeld von höchstens 25 Mk., d. h. sie gehörten in eine Kategorie von Gewerbetreibenden, welche besser nicht vorhanden wäre. Von diesen 360 Hausierern mit 37 290 Mk. Betriebsgeld fielen auf Hausierer mit Ellenwaren, Tuch, Leinwand und Zeuglen 43 Köpfe mit einem Betriebsgeld von 5165 Mk., so daß also auf 1 derartigen Hausierer das Betriebsgeld 120 Mk. 10 Pf., oder 20 Prozent mehr als der Durchschnitt betrug, und bei einer Gesamtzahl von 360 Hausierern im Oberamt Münsingen das Verhältnis der Hausierer überhaupt zu den Ellenwarenhausierern wie 100 zu 12 war.

Von diesen 360 Hausierern des Oberamts Münsingen überhaupt gehörten der Gemeinde Laichingen an 34 Köpfe mit einem Betriebsgeld von 2595 Mk., so daß also das Durchschnittsbetriebsgeld des einzelnen Hausierers von Laichingen nur 76 Mk. betrug, während der Durchschnitt des Oberamts überhaupt 100 Mk. 50 Pf. beträgt. Von diesen 34 Laichinger Hausierern hatten 13 ein Betriebsgeld bis zu 25 Mk., zusammen 315 Mk.; 8 ein solches von 26—79 Mk., zusammen 395 Mk., 12 ein Kapital von 80—99 Mk., zusammen 960 Mk.; 8 von 100—249, zusammen 820 Mk.; 1 ein Kapital von 250—849, nämlich 500 Mk.; 9 von 850 und mehr Mark, zusammen 10 040 Mk. Davon waren Hausierer mit Ellenwaren, Tuchen, Leinwand und Zeuglen 24 mit einem Steuerkapital von 1550 Mk., so daß also in der Gemeinde Laichingen auf 1 Ellenwarenhausierer ein Durchschnittsbetriebsgeld von 64 Mk. 80 Pf. fiel und das Verhältnis der Hausierer überhaupt zu den Hausierern mit Ellenwaren wie 100 zu 70 war.

Im Oberamt Heidenheim waren nach der Aufnahme vom 1. April

1887 vorhanden 731 Hausierer mit einem Gesamtsteuerkapital von 57 166 Mk. Es kam also auf 1 Hausierer in diesem Oberamt ein Durchschnittssteuerkapital von nur 78 Mk. 20 Pf. gegen 100 Mk. 50 Pf. im Oberamt Münsingen. Von diesen 731 Hausierern hatten 211 ein Betriebsgeld bis zu 25 Mk., zusammen 4235 Mk., es waren also nur 12 Prozent dieser geringsten Art von Wanderhändlern vorhanden. 34 Hausierer hatten ein Steuerkapital von 26—39 Mk., zusammen 1590 Mk.; 268 hatten 80—99 Mk., zusammen 21 557 Mk.; 209 hatten ein Betriebsgeld von 100—249 Mk., zusammen 22 586 Mk.; 6 hatten ein solches von 250—849 Mk., zusammen 3098 Mk.; 3 hatten ein Kapital von 850 und mehr Mark, zusammen 4100 Mk. Von diesen 731 Hausierern des Oberamts Heidenheim waren Hausierer mit Ellenwaren, Tuch, Leinwand und Zeuglen 186 Köpfe mit 14 520 Mk. Betriebskapital, so daß also auf 1 Ellenwarenhausierer im Oberamt Heidenheim ein Durchschnittsbetriebskapital von 78 Mk. kommt und bei einer Gesamtzahl von 731 Hausierern im Oberamt Heidenheim überhaupt das Verhältnis der Ellenwarenhausierer zu der Gesamtzahl in diesem Oberamt sich wie 25 zu 100 verhielt, während im Oberamt Münsingen auf 100 Hausierer überhaupt nur 12 Ellenwarenhausierer kommen, also nur die Hälfte derjenigen des Oberamts Heidenheim. Man sieht daraus, daß der Ellenwarenhausierhandel im Oberamt Heidenheim eine ganz andere Rolle spielt, als im Oberamt Münsingen, man sieht aber auch daraus, daß die Anzahl der Hausierer mit einem Betriebskapital von weniger als 25 Mk. im Oberamt Münsingen über 50 Prozent, im Oberamt Heidenheim dagegen nur 12 Prozent beträgt, daß die wirtschaftliche Beschaffenheit der Hausierer des Oberamts Heidenheim eine bessere ist als diejenige des Oberamts Münsingen.

Von diesen 731 Hausierern des Oberamts Heidenheim gehörten der Gemeinde Gerstetten an 88 Köpfe mit einem Gesamtsteuerkapital von 7380 Mk., so daß also auf 1 Gerstetter Hausierer ein Durchschnittssteuerkapital von 84 Mk. kam, während der Durchschnitt des Oberamts überhaupt 78 Mk. beträgt. Von diesen 88 Gerstetter Hausierern hatten 7 ein Betriebsgeld bis zu 25 Mk., zusammen 145 Mk., 5 ein solches von 26—79 Mk., zusammen 205 Mk.; 51 hatten ein Steuerkapital von 80—99 Mk., zusammen 4090 Mk., 24 ein Kapital von 100—249 Mk., zusammen 2590 Mk., 1 ein Kapital von 250—849 Mk., nämlich 350 Mk.; 3 endlich hatten ein Kapital von 850 und mehr Mark, zusammen 4100 Mk. Von diesen 88 Gerstetter Hausierern handelten mit Ellenwaren, Tuch, Leinwand und Zeuglen 75 Köpfe mit einem Gesamtbetriebskapital von 6305 Mk., so daß also das Durchschnittsbetriebskapital eines Gerstetter Ellenwarenhausierers 84 Mk.

betrug, also dem Durchschnittskapital im Oberamt Heidenheim überhaupt entspricht, und daß das Verhältnis der Hausierer überhaupt zu den Ellenwarenhausierern wie 100 zu 85 war. Mit dem Betriebskapital von 84 Mk. dürfte ziemlich stimmen, daß der Gesamtumsatz einer Gerstetter Hausiererin nach mündlicher Erhebung in der Regel rund 1000 Mk. beträgt.

Dagegen betrug die Zahl der Hausiergewerbetreibenden im Oberamt Münsingen nach der vom königl. Kameralamt gefertigten Hausiersteuerstatistik vom 1. April 1893 273 Köpfe, gegen 360 im Jahre 1887, mit einem Gesamtsteuerkapital von 29 535 Mk., gegen 37 290 Mk. im Jahre 1887. Es kam also 1893 auf 1 Hausierer ein Durchschnittssteuerkapital von 108 Mk., so daß sich in diesen 6 Jahren die Zahl der Hausierer um 87 oder um 24 Prozent vermindert hat, während das Betriebskapital der Hausierer sich um 5 Mk., d. h. um 4,7 Prozent vermehrt hat. Die Zahl der Betriebe ist also in diesem kurzen Zeitraum von 6 Jahren ganz erheblich gesunken, die Größe der Betriebe hat dagegen etwas zugenommen. Von diesen 273 Hausierern hatten 157 ein Betriebskapital von 15—25 Mk., zusammen 3295 Mk.; es gehörten also jetzt 57 Prozent der Hausierer der geringsten Sorte an gegen 50 Prozent im Jahre 1887. 45 hatten ein Betriebskapital von 26—99 Mk., zusammen 3730 Mk.; 71 hatten ein Kapital von 100 Mk. und darüber, zusammen 22 710 Mk. Davon waren Hausierer mit Ellenwaren, Tuch, Leinwand und Zeuglen 27 gegen 47 im Jahre 1887. Der Rückgang der Hausiererei überhaupt hat also das Ellenwarengewerbe derart betroffen, daß die Zahl dieser Art von Hausierern um 16, d. h. um 37 Prozent, abgenommen, während die Zahl der Hausierer überhaupt nur um 24 Prozent gesunken ist.

Von diesen 273 Hausierern im Oberamt Münsingen überhaupt stammten aus der Gemeinde Laichingen im Jahre 1893 25 Köpfe mit einem Betriebskapital von 1940 Mk., während es 1887 34 Köpfe mit einem Betriebskapital von 2594 Mk. waren, so daß also das Durchschnittskapital des einzelnen Hausierers von Laichingen 78 Mk. betrug gegen 76 Mk. im Jahre 1887. Das Betriebskapital ist deshalb nur unbedeutend gestiegen, während die Zahl der Hausierer von 34 auf 25 Köpfe zurückgegangen ist, also um 9 Köpfe oder um 26 Prozent. Von diesen 25 Laichinger Hausierern hatten 11 (gegen 13 im Jahre 1887) ein Betriebskapital von 15—25 Mk., zusammen 260 Mk.; 7 ein Kapital von 26—99 Mk., zusammen 560 Mk.; 7 ein Kapital von 100 Mk. und darüber, zusammen 1120 Mk. Von diesen 25 Hausierern von Laichingen waren 16 Ellenwarenhändler gegen 24 im Jahre 1887. Die Zahl der Ellenwarenhausierer hat demnach in diesen 6 Jahren um 8 Köpfe, also um 33 Prozent, abgenommen.

Im Oberamt Heidenheim waren 1893 vorhanden im ganzen 589 Hausierer gegen 731 im Jahre 1887, mit einem Gesamtsteuerkapital von 39050 Mk. gegen 57166 Mk. im Jahre 1887. Es kam also 1893 auf 1 Hausierer ein Durchschnittsbetriebskapital von 66 Mk. gegen 78 Mk. im Jahre 1887, so daß sich also in diesen 6 Jahren die Zahl der Hausierer um 142 oder um 19 Prozent, das Betriebskapital derselben aber um 12 Mk. oder um 15 Prozent vermindert hat, also eine Verschlechterung der Hausierer nach Zahl und Beschaffenheit eingetreten ist. Von diesen 589 Hausierern hatten 210 ein Steuerkapital von 15—25 Mk., zusammen 4535 Mk.; 247 hatten ein Betriebskapital von 26—99 Mk., zusammen 19065 Mk.; 132 hatten ein Kapital von 100 Mk. und darüber, zusammen 15456 Mk. Von diesen 589 Hausierern des Oberamts Heidenheim waren Hausierer mit Ellenwaren, Tuch, Leinwand und Zeuglen 127 Köpfe, so daß also bei einer Gesamtzahl von 589 Hausierern im Oberamt Heidenheim überhaupt das Verhältnis der Hausierer mit Ellenwaren zu der Gesamtzahl des Oberamts sich wie 21 zu 100 verhielt, während im Jahre 1887 auf 100 Hausierer überhaupt 25 Hausierer mit Ellenwaren gekommen waren. Die Anzahl der Ellenwarenhausierer hat also in diesen 6 Jahren verhältnismäßig mehr abgenommen als die Zahl der Hausierer überhaupt.

Von diesen 589 Hausierern gehörten der Gemeinde Gerstetten an 68 Köpfe gegen 88 im Jahre 1887 mit einem Gesamtbetriebskapital von 5845 Mk. gegen 7380 Mk. im Jahre 1887, so daß also auf 1 Hausierer von Gerstetten ein Durchschnittssteuerkapital von 86 Mk. kam gegen 84 Mk. im Jahre 1887, während der Durchschnitt des Oberamts überhaupt 66 Mk. betrug. Die Zahl der Hausierer von Gerstetten hat also in diesen 6 Jahren um 20 Köpfe oder um 22 Prozent abgenommen und das Betriebskapital sich um 2 Mk., also unbedeutend, vermehrt. Von diesen 68 Hausierern überhaupt hatten 6 ein Betriebskapital von 15—25 Mk., zusammen 130 Mk.; 42 ein Kapital von 26—99 Mk., zusammen 3245 Mk.; 20 hatten ein Kapital von 100 Mk. und darüber, zusammen 2470 Mk. Von diesen 68 Hausierern handelten 50 mit Ellenwaren, Tuch, Leinwand und Zeuglen gegen 75 im Jahre 1887. Die Anzahl dieser Ellenwarenhändler hat also in den 6 Jahren um 25 oder um 33 Prozent abgenommen.

Es ergiebt sich aus dieser Statistik, daß in den beiden Oberamtsbezirken sowie in den beiden Stichgemeinden sowohl die Zahl der Hausierer überhaupt, in vorwiegendem Maße aber die Zahl der Hausierer mit Ellenwaren ganz erheblich in dem Zeitraum von 1887—1893 zurückgegangen ist, das Betriebskapital der übriggebliebenen Hausierer aber sich nicht

dementsprechend vermehrt hat, so daß also ein nicht unbedeutender Rückgang des Absatzes von Ellenwaren seitens der Hausierer dieser Gegenden anzunehmen ist.

Nichtwürttembergische Hausierer hatten 1893 Gewerbescheine im Oberamt Münsingen 5 mit einem Betriebskapital von zusammen 520 Mk.; sie hatten durchweg ein Steuerkapital von 100 Mk. und darüber; davon war jedoch nur 1 Fremder ein Ellenwarenhausierer. Im Oberamt Heidenheim waren es im Jahre 1893 34 Nichtwürttemberger mit einem Betriebskapital von zusammen 6450 Mk.; sie hatten durchweg ebenfalls ein Steuerkapital von 100 Mk. und darüber und es fiel auf 1 fremden Hausierer ein Durchschnittssteuerkapital von 190 Mk. 6 davon waren Ellenwarenhausierer.

Als vorwiegender Grund dieses Rückgangs des Wandergewerbebetriebs der Warenhausierer der Rauhen Alb ist die ungeheuere Steigerung anzusehen, welche die Musterhausiererei oder das Kleinreisen in Deutschland seit dem Jahre 1884 namentlich erfahren hat. Während die Zahl der im Deutschen Reiche erteilten Wandergewerbescheine von 1884—1893 eine unverhältnismäßige Steigerung nicht erfahren hat, ist die Zahl der Legitimationskarten und Gewerbelegitimationskarten für Handlungsreisende von 45016 auf 70018, also um 55,5 Prozent gewachsen und diese Zunahme ist zweifellos, wenn dies auch, da eine gesetzliche Scheidung zwischen Großreisenden und Kleinreisenden nicht besteht und deshalb auch die Statistik auf diesen Unterschied nicht eingerichtet ist, eben thatsächlich fast ausschließlich der wachsenden Bedeutung der Musterhausiererei zuzuschreiben. Mündliche Erhebung bei den Hausiererinnen von Gerstetten hat dieses Ergebnis bestätigt, die Frauen klagen bitter über die „Detailreisenden", welche ihnen ihr sauer genug verdientes Brot verkümmern. Es erscheint diese Entwicklung insofern hart, als der Wanderhandel der Gerstetter Leinwandfrauen entschieden einen charitativen Charakter hat, den Stempel der Wohlthat trägt, bei dem Wanderhandel der Musterhausierer aber dies nicht zutrifft.

Wie mit der Freigabe der bürgerlichen Gleichberechtigung für die Juden und der Wandergewerbefreiheit ist auf dem neuen Gebiet der Musterhausiererei Württemberg mit in erster Linie vorangeeilt. Wie hart diese Entwicklung der Musterhausiererei nicht nur den Stadtkleinhändler, sondern auch den alten Warenhausierhandel traf, ersieht man aus den gegebenen Zahlen. Es war dieser Schlag noch schlimmer als die Zulassung der Auslandhausierer im Jahre 1862. Seither fristeten denn auch diejenigen Stadtkleinhändler, welche sich aus Stolz nicht zur Musterhausiererei entschließen konnten, weil sie es für handwerksunehrlich im alten Sinne

hielten, bei Privatpersonen um Aufträge zu bitten, ein eben so kümmerliches Dasein wie die armen Warenhausierer, die aus Not nicht in der wirtschaftlichen Lage waren, zur kapitalistischen Form des Wanderhandels, zur Musterhausiererei, überzugehen. Nicht diese Erwerbsstände, nicht das Kleingewerbe und die Landwirtschaft sind heute wie früher die Hauptsteuerträger mehr, auf denen die Einnahmen des Fiskus beruhen, sondern der Ertrag der Einfuhrzölle und der Verkehrsanstalten schafft die Bedürfnisse desselben und findet deshalb auch in erster Linie Pflege und Berücksichtigung.

So standen sich die feindlichen Parteien der ansässigen Kleinhändler und der Wanderhändler, so standen sich Krämerstand oder Fabrikatenimporteure und Kaufleutestand oder Fabrikatenexporteure um das Jahr 1883 erbitterter als je gegenüber. Der Krämer wollte, daß Fabrikate herein- und Rohstoffe hinaus-, der Kaufmann dagegen wollte, daß Rohstoffe herein- und Fabrikate hinausgeführt werden, und das Vorgehen der Fabrikanten richtete sich deshalb gegen die Begünstigung der nichtwürttembergischen Wanderhändler durch das württembergische Steuergesetz. Da den fremden Wanderhändlern die Wahl der Gemeinde freistand, in welcher sie sich zur Steuer anmelden wollten, was dem Inländer nicht zukam, so erfolgte diese Anmeldung seitens der Ausländer mit Vorliebe in gemeindesteuerfreien Grenzortschaften, welche die Hausierer genau kannten. Hier war für den Nichtwürttemberger ein Wanderschein für 3—5 Mk. zu beschaffen, wobei ein Sittenzeugnis wie beim Inländer von den Oberämtern mannigfach gar nicht verlangt wurde. Man beanspruchte deshalb, die Regierung möge doch endlich dafür Sorge tragen, daß nicht jeder hergelaufene fremde Lump um 3 Mk., die er zusammengebettelt habe, einen Gewerbefreibrief für das Land erhalten könne; man verlangte, daß wenigstens eine Sportel von 20 Mk. und ein geordnetes Sittenzeugnis in jedem Falle zur Bedingung gemacht werden. Immer lauter tönte die Klage beim Reichstag und beim Landtag, wie der Wanderhandel das solide Geschäft zu Grunde richte, und so kam endlich im März 1882 die Wandergewerbefrage auch in der württembergischen Abgeordnetenkammer zur Sprache. Der Abgeordnete Wüst erstattete der volkswirtschaftlichen Kommission einen Bericht, in dem er betonte, daß die Wandergewerbebesteuerung in Württemberg entschieden zu nieder sei und daß infolge dieses Mißstands sich die Zahl der Wanderhändler in Württemberg seit 1862 versechsfacht habe, jetzt deren 16 000 mehr das Land durchziehen als vor dem Gewerbegesetz von 1862, worauf die Abgeordnetenkammer einstimmig beschloß, die königl. Staatsregierung um höhere Besteuerung des Wanderhandels zu ersuchen. Trotzdem geschah

nichts: die Regierung erklärte, das Wandergewerbe sei ausreichend besteuert und eine Höherbesteuerung, die ein eigenes Gesetz erforderte, deshalb nicht beabsichtigt. Man gab zu, daß Preußen, Bayern, Baden und Hessen das Wandergewerbe höher veranlagen, aber man erklärte, eine Höherbesteuerung würde nach Lage der württembergischen Verhältnisse einem Verbot gleichkommen, womit freilich nichts gesagt war; denn wenn das Wandergewerbe bei gleich hoher Besteuerung wie das ansässige Gewerbe nicht lebensfähig war, so war es auch nicht lebensberechtigt. Ein Privileg durfte keines von beiden fordern.

Man war deshalb nach diesen Erfahrungen bei der württembergischen Staatsregierung in den Kreisen der württembergischen Kleinhändler und der selbsterzeugenden Wanderhändler wenig hoffnungsfreudig, als am 1. April 1882 vom Reichskanzleramt der Entwurf eines Gesetzes betreffend die Abänderung der Gewerbeordnung vorgelegt wurde, weil man von vornherein fürchtete, daß auch dieses Gesetz nur halbe Arbeit machen werde und machen könnte, weil eben der Schwerpunkt für die Abhilfe in der Wandergewerbefrage nicht beim Reiche, sondern in der Steuergesetzgebung der Einzelstaaten lag, die nur dadurch helfen konnten, daß sie das gesamte Wandergewerbe, die Wanderlager, die Wanderauktionen, die Musterhausierer und die Warenhausierer mit Ausnahme des Wochen- und Jahrmarktsverkehrs der Gemeinde- und Amtskörperschaftsbesteuerung ausreichend unterwarfen.

Das Vorgehen der Reichsregierung und die steigende Bemühung des Kleinhandels, ein Reichsgesetz betreffend das Wandergewerbe in einem dem seßhaften Gewerbe günstigen Sinne zu stande zu bringen, veranlaßte denn auch auf der Rauhen Alb lebhafte Bewegung und es ist hierbei bemerkenswert, daß es nicht etwa die Gewerbetreibenden des alten Handwebermittelpunkts Laichingen und des Damastweberoberamts Münsingen waren, welche diese Bewegung ins Leben riefen, sondern die seit dem Jahre 1873 neu entstandenen Leinwandkleinfabrikanten von Gerstetten, Oberamts Heidenheim, jenem Ort der Rauhen Alb, in dem namentlich die Handbuntweberei seit 1850 bis zum Ende des amerikanischen Bürgerkriegs eine lebhafte Rolle gespielt hatte, bis diese Erzeugung den dortigen Handwebern durch den Maschinenstuhl der Fabriken des Fulsthals entzogen worden war. Im Januar 1883 reichte nämlich eine Anzahl Gewerbetreibender von Gerstetten beim Reichstag ein Gegenbittgesuch gegen die Anträge der seßhaften Kleinhändler ein, in dem sie gegen die beabsichtigte Beschränkung des Gewerbebetriebs im Umherziehen ihre Gründe vorbrachten. Die Bittschrift führte aus, seit im Jahre 1873 die Frei-

gebung des Hausierens und des Reisens mit Mustern bei Privaten die Genehmigung des Reichstags gefunden habe, sei auch für zahlreiche Gewerbetreibende von Gerstetten die Möglichkeit entstanden, die Leinwanderzeugung selbst aufzunehmen, so daß seither der Geschäftsgang in Gerstetten einen vollständigen Umschwung erfahren habe. Es seien nämlich infolge des Gesetzes von 1873 dort zahlreiche Kleinfabrikanten entstanden, d. h. Unternehmer, welche Garn kaufen, dasselbe bei den Handwebern des Orts zu Leinwand verarbeiten und diese dann abbleichen lassen und vertreiben, und viele dieser Kleinfabrikanten haben seither eine gesicherte Lebensstellung erworben. Diese Lebenshaltung würde ihnen nun aber wieder verloren gehen, wenn ihnen nicht mehr gestattet würde, ihre Erzeugnisse unmittelbar an den Verbraucher abzusetzen. Die Kleinfabrikanten von Gerstetten verfügen in der Regel nur über geringe Betriebsmittel und können deshalb gegen die zahlreichen, jetzt meist in Gesellschaften verwandelten und dadurch sehr geldkräftigen mechanischen Großbetriebe nicht mehr aufkommen, wenn man sie zwinge, ihre Erzeugnisse wie diese an Wiederverkäufer, an Großhändler oder Kleinhändler, zu verkaufen. Entziehe man deshalb diesen neuentstandenen Kleinfabrikanten ihre Privatkundschaft durch gesetzliche Beschränkung des Wandergewerbs oder allzuhohe Besteuerung desselben, so werden zahlreiche solche Kleinfabrikantenfamilien, die heute ein gutes Auskommen haben, ihres Erwerbs beraubt und dem Elend preisgegeben, wie auch die zahlreichen Lohnweber dieser Gerstetter Fabrikanten brotlos sein werden. Es lasse sich weiter mit Bestimmtheit voraussagen, daß eine Beschränkung des Wanderhandels im Deutschen Reiche den ausländischen, namentlich den französischen Leinwandhändlern großen Nutzen bringen werde. Diese französischen Häuser überfluten heute schon die wohlhabenden Familien förmlich mit Preislisten und Mustern und es werde, wenn man in Deutschland den Wanderhandel verbiete, manche Hausfrau sich verleiten lassen, ihren Bedarf im Auslande zu decken, so daß Millionen ins Ausland wandern werden, die seither dem deutschen Gewerbefleiß zu gute gekommen seien.

Am 8. Februar 1883 wurde ein Nachtrag zu diesem Bittgesuch der Gewerbefabrikanten von Gerstetten eingereicht. Derselbe führte aus, sie halten es für erforderlich, in einem Nachtrag zu ihrem Bittgesuch vom Januar noch eine nähere Darstellung der Verhältnisse vorzutragen, welche eine Beschränkung oder eine weitere Steuerbelastung des Hausierhandels und des Kleinreisens mit Mustern zum Absatz an Private für unzählige kleine Fabrikanten, Handwerker und deren Arbeiter mit sich brächte. Die Weberei sei in dem 2500 Einwohner zählenden Gerstetten um das Jahr 1843 noch

sehr unbedeutend und es seien damals höchstens 150 Köpfe gewesen, welche grobe Hausleinwand und grobe Baumwolltücher gefertigt haben. Aber selbst die Webstühle dieser 150 Weber seien damals nur einen Teil des Jahrs beschäftigt gewesen, weil es an beständiger Arbeit gefehlt habe. Erst als seit dem Jahre 1850 etwa die großen Leinwandfabrikanten von Ulm und Göppingen bunte Baumwollzeuge, Halbleinenstoffe und Bettbarchente in Auftrag gegeben haben, sei die Zahl der Weber auch in Gerstetten ungeheuer gestiegen, so daß mehrere Jahre hindurch 500 Köpfe ständig Arbeit gehabt haben. Als jedoch die Technik gelernt habe, die bunten Zeuge ebenso schön, aber billiger auf den mechanischen Stühlen herzustellen, seien die Bestellungen wieder ausgeblieben und nur die Freigabe des Wanderhandels habe damals die Weber vor gänzlicher Arbeitslosigkeit bewahrt und ihnen die Möglichkeit geschaffen, selbst Fabrikanten zu werden. Seither seien in Gerstetten 60 Kleinfabrikanten entstanden, die durch Fleiß und Redlichkeit das Erzeugnis von 400 Webern auf dem Wege des Wanderhandels vertreiben. Daraus gehe hervor, daß die Gerstetter Weber ihre Beschäftigung rein der Freigabe des Hausierhandels und des Kleinverkaufs durch Muster bei Privaten verdanken und daß eine hohe Besteuerung oder eine gesetzliche Beschränkung diese Kleinfabrikanten außer stand setzen würde, ihr seitheriges Gewerbe auszuüben, da höhere Lasten als seither ihr geringer Nutzen nicht ertrage. Die Einwohnerschaft von Gerstetten würde durch die Arbeitslosigkeit der 400 Handweber in große Not und Armut gestürzt und der Reichstag werde deshalb gebeten, nicht durch Veränderung der seitherigen weisen Bestimmungen der Reichsgewerbeordnung die Erwerbsverhältnisse des kleinen Gewerbsstands in Deutschland zu Grunde zu richten.

Das Gesuch war gut abgefaßt und entschieden berechtigt, soweit es eben die selbsterzeugenden Gerstetter Kleinfabrikanten betraf. Es packte die Vertreter des deutschen Volks sogar beim nationalen Sinn und spielte den deutschen Weber, Kaufmann und Fabrikanten gegen den französischen Einfuhrhändler und den Krämer aus, der dessen Waren führte. Dabei war aber der arme Leinwandweber der Rauhen Alb, der das eigene Erzeugnis durch die Hausfrau mit dem Korbe auf dem Kopfe von Haus zu Haus tragen läßt, stets in gleiche Linie und in Interessengemeinschaft mit dem Musterhausierer des Leinwandhändlers gestellt. Die selbsterzeugenden Hausweber und Kleinfabrikanten und die Großfabrikanten, die eine Reihe von Musterhausierern, sogenannte Kleinreisende oder Detailreisende, unterwegs hatten, sollten dieselben Interessen haben. Und doch bestand zwischen beiden Betriebsarten der große Unterschied, daß der Hausierweber Steuer bezahlte, während der bemitteltere Musterhausierer des Fabrikanten steuer-

frei war. Es war in dem Bittgesuch nicht darauf hingewiesen, daß nicht nur der selbsterzeugende Fabrikant, sondern auch jeder Zwischenhändler seine Ware in ganzen Stücken oder in Bletzen nach der Elle in ganz Deutschland steuerfrei unmittelbar an den Verbraucher verkaufen konnte, während der Warenhausierer wie der ansässige Kleinhändler Gemeinde-, Körperschafts- und Staatssteuer bezahlten.

Das Gerstetter Bittgesuch, das der Abgeordnete Mohl begünstigte, machte denn auch Eindruck im Reichstage und die Novelle zur Reichsgewerbeordnung vom Juli 1883 zog zwar dem Warenhausierhandel der armen Weber aus Sittlichkeits- und Sicherheitsgründen engere Grenzen, ließ aber den Musterhausierer oder Kleinreisenden steuerfrei. Man hatte wieder einmal die Kleinen gehängt und die Großen laufen lassen und die Absicht der ansässigen Kleinhändler, das Privileg der Wanderhändler zu brechen, war erneut vereitelt.

9. Der Notstand von 1885 und das Entstehen der Schürzenmacherei.

Die Folge dieses erneuten Unterliegens der ansässigen Kleinhändler oder Krämer im Kampfe um den innern Markt war, daß der Stadtkleinhändler jetzt die Hoffnung auf die Wahrung seines Rechts durch die öffentliche Gewalt endgültig aufgab und den Weg der Selbsthilfe beschritt. Er paßte sich und seinen Betrieb den neuen Verhältnissen dadurch an, daß er auf das Halten eines größern Warenlagers zur Auswahl für das Publikum auf eigene Rechnung und Gefahr, wie es dem alten Herkommen entsprach, Verzicht leistete und diese Last dem Fabrikanten überließ, die alte Folge jeder Übererzeugung und weichender Warenpreise, wo niemand mehr Lager halten will, weil durch das Lagern Verlust entsteht. Dadurch häuften sich aber die Vorräte der Fabrikanten in immer erschreckenderer Weise und trotz der Begünstigung des unmittelbaren Absatzes im Inlande durch Ausmerzung des Kleinhändlers tönten seit 1885 immer lauter die Klagen, daß man nur noch zu wenig lohnenden Preisen absetzen könne. Auch auf der Rauhen Alb, in Blaubeuren, Laichingen, Gerstetten empfand man diese Verhältnisse drückend. Da die ansässigen Kleinhändler sahen, daß sie dem musterhausierenden Fabrikanten gegenüber beim Kaufen von Waren einfach nicht mehr wettbewerbsfähig waren, weil sie eine preisverteuernde Zwischenhand darstellten, so verzichteten sie allmählich auf den Ausschnitt von Baumwolle und Leinwand im Laden oder betrieben diesen nur nebenbei und legten sich statt dessen selbst auf die Musterhausiererei mit billiger Auslandware. Wieder andere Kleinhändler aber ver-

zichteten überhaupt auf den Ausschnitt und verfielen auf eine neue Art des Weißwarengeschäfts, die ihnen gestattete, das den hergebrachten Ansichten von Ehrbarkeit wenig entsprechende persönliche Aufsuchen von Bestellungen bei Privatkunden zu vermeiden. Es war dies die Wäscheerzeugung. Da das Publikum von Stadt und Land nicht mehr zum Einkauf von Leinwand- und Baumwollstoffen in den Laden des ansässigen Kleinhändlers kam, begannen sie, den Verkäufer dadurch anzulocken, daß sie die weißen und bunten Leinwand- und Baumwollstoffe von den Frauen und Töchtern der armen Weber in Gerstetten und anderen Orten der Rauhen Alb, die seit der zunehmenden Bedeutung der Musterhausiererei wenig Glück mehr mit der Warenhausiererei hatten und deshalb brotlos waren, auf Nähmaschinen, die man den Familien ins Haus gab, zu Schürzen, Frauenhemden, Kinderkleidchen, Blousen u. s. w. um billigen Preis verarbeiten ließen und dann entweder selbst im Laden verkauften oder an Wiederverkäufer, meist ansässige Kleinhändler in Stadt und Land, mittelst Großreisens absetzten.

So wurde aus dem ansässigen Weißwarenkleinhändler der Schürzenfabrikant und es fanden auf diese Weise die durch das Schwinden des Warenhausierhandels und der Kleinweberei frei gewordenen weiblichen Arbeitskräfte der Rauhen Alb erneute Verwendung, es war aber auch ein weiterer Gewerbszweig der Zersplitterung und der Hauswirtschaft entrissen und in wenigen Händen und in ganz bestimmten Orten zusammengefaßt. Seither gingen von Ulm aus große Mengen von Schürzen und Hemden als Erzeugnisse des weiblichen Gewerbfleißes der Rauhen Alb in alle Welt, namentlich aber nach Norddeutschland, während ein weiterer großer Teil der überschüssigen Arbeitskräfte von Gerstetten sich mit dem Wickeln von Cigarren für die Heidenhainer Cigarrenfabriken beschäftigte, die in Gerstetten ebenfalls Filialen errichteten, so daß heute an die Stelle der früheren Hausiererinnen rund 100 Schürzenmacherinnen und 130 Cigarrenmacherinnen getreten sind.

Verließ so Gerstetten, der alten Überlieferung folgend, seit 1885 zum großen Teil den Weberbaum wieder, den es 1850 der Buntweberei zu Liebe aufgenommen hatte, so daß nur die eigentlich berufsmäßigen Handwerker zurückblieben, so harrten die Laichinger Weber nach wie vor beim Weberbaume aus. Sie fühlten ihre Kraft als Weber und kannten keine andere Art, sich zu helfen, als den Wettbewerb mittelst besserer Ware durch fortwährende Hebung der Musterweberei und sie führten dieses Bestreben durch trotz aller Schwierigkeiten, welche ihnen die Richtung der Händlerkreise bereitete, die mehr auf die Billigkeit der Ware als auf die

Beschaffenheit sah. Sie erhielten dabei freilich ebenfalls recht schlechte, ungenügende Preise für ihr Handgewebe, aber sie hatten wenigstens einigermaßen einen Verdienst auch in der schweren Zeit der Jahre um 1886 und brachten sich auf diese Weise immerhin noch durch, bis seit 1886 die Garnpreise wieder langsam zu steigen begannen und so mit der Hoffnung, daß nunmehr auch die Leinwandpreise wieder anziehen werden, neues Leben in das Geschäft kam. Seither waren die Laichinger Damastweber wieder lebhafter beschäftigt, hier wie in Westerheim wurden Taschentücher und in Merklingen Tischzeuge in Menge gefertigt und die Verhältnisse kehrten sich jetzt dank der rastlosen Thätigkeit der Laichinger derart um, daß 1886 ein irischer Webermeister nach Laichingen auf die Webschule kam, um die dortige Technik zu studieren, während 40 Jahre vorher die Weber der Rauhen Alb den ersten Unterricht in der Damastweberei von einem irischen Webermeister erhalten hatten.

War so den Erzeugern von besserer Ware immerhin die Lebenshaltung gesichert, so sah es auf dem Gebiet der glatten Ware, wo die Maschinenarbeit als Alleinherrin schaltete, um so trostloser aus. Schon 1885 hatte sich das Treiben der Wanderlager und Wanderhändler als sicheres Zeichen, daß sich die Lager der Weber häuften, erneut für die seßhaften Kleinhändler empfindlich geltend gemacht und sie stellten deshalb beim Reichstag wiederholt die Bitte, daß der § 44 der Reichsgewerbeordnung einen Zusatz erhalte, der das Aufsuchen von Bestellungen bei Privaten mittelst Mustern verbiete, und daß eine ausreichende Besteuerung des gesamten Wandergewerbs vorgenommen und gegen den unlautern Wettbewerb der Wanderlager und Wanderausverkäufe mit ihrer Preisschwindelei gesetzlich eingeschritten werde. Da die Fabrikanten, so wurde geklagt, ihre Erzeugnisse nicht mehr anbringen, so lassen sie ihre Lager durch Strohmänner in Gestalt von Wanderauktionen vertreiben. Seit 25 Jahren führe der Kleinhandel nunmehr Klage, ohne daß seitens der Regierungen etwas in der Sache geschehe, obgleich der unlautere Wettbewerb dieser Art von Gewerbe klar zu Tage liege. Schon am 8. Mai 1885 habe die württembergische Regierung eine Vorlage wegen der Sache in Aussicht gestellt und trotzdem sei bis zum Frühjahr 1887 noch nichts geschehen. Aber auch diesmal waren die Klagen vergebens und es kam das Jahr 1891 heran, bis endlich verlautete, daß die Reichsregierung sich mit einer Beschränkung des Wandergewerbs beschäftige.

Die Kleinfabrikanten von Gerstetten sahen sich deshalb im November 1891 veranlaßt, dem Reichstage ihr Gegenbittgesuch vom Jahre 1883 erneut einzureichen, und es wurde in der That der Erfolg

erzielt, daß sich das Zustandekommen der Novelle immer wieder verzögerte, und als endlich im Dezember 1896 die Novelle zum Gesetz betreffend die Besteuerung des Gewerbetriebs im Umherziehen zu stande kam, da blieb neben anderen wichtigen Gewerbezweigen auch das Musterhausieren mit Gegenständen der Leinwand- und Wäscheverarbeitung steuerfrei, obgleich die Grundlage der Novelle die Bestimmung bildete, daß das Musterhausieren nur bei solchen Gewerbetreibenden als steuerfreies Privileg ausgeübt werden sollte, welche diese Gegenstände wieder verkauften oder wieder verarbeiteten, also der Gedanke des württembergischen Gewerbesteuergesetzes des Ministeriums Schlayer vom Jahre 1836 wieder aufgenommen war.

Auch das neue Gesetz zog sich deshalb den Vorwurf zu, daß es halbe Arbeit gemacht habe, daß es die gerechten Ansprüche des seßhaften Kleinhandels und des Warenhausierhandels auf steuertechnische Gleichstellung mit dem Musterhausierhandel nicht erfülle. Es unterschied nicht ausreichend zwischen dem volkswirtschaftlich nützlichen seßhaften Kleinhandel und dem mannigfach volkswirtschaftlich schädlichen Wanderhandel, es betonte, worauf Bayern namentlich hingewiesen hatte, in keiner Weise die Bedürfnisfrage und erkannte nicht an, daß das Wandergewerbe in seiner damaligen Ausdehnung gemeinschädlich war, daß der Stadtkleinhandel durchgreifender Hilfe bedurfte, weil dem Wandergewerbe ein Privileg eingeräumt war, das ihm ein Übergewicht im Verkehr verlieh. Das Gesetz übersah, daß lediglich das Bedürfnis des Publikums die Grundlage bilden konnte, auf welcher das Wandergewerbe berechtigt war, daß dieser auf diejenigen Gegenden örtlich zu beschränken war, wo es volkswirtschaftlich nötig erschien. Denn daß die Wanderhändler in der That heute gerade die Städte überfluten, geht daraus hervor, daß bei der Berufszählung vom 14. Juni 1895 in Ulm 210 Hausierer anwesend waren, während nur 82 in Ulm seßhaft sind, auf dem Ulmer Lande dagegen von 239 ansässigen Hausierern nur 79 anwesend waren. Man suchte diesen Beschluß damit zu rechtfertigen, daß man betonte, die Statistik erweise nicht, daß der Stadtkleinhandel durch den Wanderhandel geschädigt werde; denn der Warenhausierhandel habe nach der Statistik der gelösten Wandergewerbescheine von 1881—1889 nur um 6 Prozent, also völlig der Bevölkerung entsprechend, zugenommen, seither aber an Zahl abgenommen. Dabei übersah man aber oder verschwieg, daß die Musterhausierer in dieser Zahl nicht inbegriffen waren, daß diese erheblich zugenommen hatten und ein einziger Musterhausierer dem seßhaften Kleinhändler mehr Schaden brachte, als 10 Warenhausierer.

Gerade Württemberg aber ist auch hier wieder bahnbrechend für den Wanderhandel mittelst Mustern eingetreten, indem es mit Einrichtung der Zweiwochenfahrkarten den Musterhausierern die Möglichkeit verschaffte, gegen 30 bezw. 20 Mk. zwei Wochen lang alle Eisenbahnzüge des Landes zu benützen.

10. Der Geschäftsbetrieb der Leinwandwanderhändler der Rauhen Alb.

Die Leinwandwanderhändler der Weborte Gerstetten und Laichingen sind, soweit sie selbsterzeugte Leinwand verkaufen, also Leinenkleinfabrikanten sind, meist nicht unvermögliche Leute. Ein Laichinger Webermeister teilt mit, daß er 64 Jahr alt, evangelisch, verheiratet und Vater von 6 Kindern sei und daß sein Haus samt Ackerland und Betriebskapital einen Wert von 10000 Mk. darstelle. Ein anderer dortiger Wanderhändler oder Kleinfabrikant ist 43 Jahr alt, evangelisch, kinderlos und hat ein Vermögen von 5000 Mk. in Haus und Betriebskapital: ein dritter dortiger Webermeister ist 52 Jahr alt, evangelisch, Vater von 5 Kindern und hat in Haus und Geschäft ebensoviel Kapital stecken. Alle diese Laichinger Wanderhändler sind Webermeister im Hauptberuf, kaufen das Garn meist bei ihrer Webergenossenschaft ein, welche dasselbe als Rohstoffverband von den Spinnern auf gemeinsame Rechnung bezieht. Die Webermeister stellen dann aus diesem Garn glatte Leinwand und Gebild her und vertreiben diese Erzeugnisse, da sie keinen andern preiswerten Absatz hiefür finden, mittelst des Wanderhandels, indem sie sich entweder selbst auf die Wanderschaft machen oder die Ware einem befreundeten Webermeister übergeben, der auf die Reise geht. Das Betriebskapital für diesen Handel ist aus dem Grunde kein unbedeutendes, weil die Leinwand, von der ein Stück 30—60 Mk. kostet, kein kleiner Handelsgegenstand ist und weil es durchschnittlich ein volles Jahr gebraucht, bis der Weber die aus dem gekauften Garn gearbeitete Leinwand zum Verkaufe bringen kann, weil er sie auf der Rasenbleiche abbleichen und nicht chemisch weiß machen läßt.

Anders der Gerstetter Hausierer. Es giebt in Gerstetten heute noch etwa 100 Handweber, die anderen 300 Köpfe sind längst zu anderweitiger Thätigkeit übergegangen. Eine Rohstoffeinkaufsgenossenschaft wie die Laichinger Meister zum gemeinsamen Garnbezug haben diese Gerstetter Weber nicht; sie sind fast durchweg arme Lohnweber geworden, die für den Fabrikanten arbeiten, und wenn einer oder der andere Garn auf eigene Rechnung beim Garnhändler holt, muß es diesem Angst sein, sein Geld wieder zu erhalten. Etwa 60 Angehörige dieser Hausweber treiben heute

noch den Wanderhandel mit Ellenwaren. Die Waren, welche diese 60 Ellenwarenhausierer von Gerstetten vertreiben, sind deshalb heute fast durchweg keine eigenen Erzeugnisse des häuslichen Gewerbfleißes mehr, sondern sind meist in den Fabriken, namentlich in der Blaubeurer Aktienfabrik, gefertigt und diese Ware ist eher besser als die frühere Handware der Webermeister. Der Grund dieser Erscheinung ist, daß sich die Webermeister sagen, sie fahren besser, wenn sie die Eigenerzeugung bleiben lassen und ihren Bedarf aus den Fabriken beziehen. Ein Vertragsverhältnis zwischen dem Hausierer und den Fabriken besteht dabei nicht, sondern der Hausierer entnimmt von Fall zu Fall auf eigene Rechnung beim Fabrikanten gegen 3—6 Monate Ziel die benötigte Ware, so daß auch dieser Geschäftsverkehr bei den immerhin nicht unbedeutenden Summen, welche die Leinwand als teurer Gegenstand darstellt, mit nicht unbedeutender Gefahr für die Fabrikanten verknüpft und große Vertrauenssache ist. Der ordentliche Hausierer kauft auf einmal beim Fabrikanten gleich für 100—150 Mk. Ware, der Zweifelhafte, deren es ein großer Teil ist, so viel, als er vom Fabrikanten bekommen kann. Diese Art des Absatzes ist deshalb für den Fabrikanten keine angenehme und der Besitz einer Kundschaft von sicheren angesessenen Kleinhändlern oder von größeren Privatabnehmern, die durch Musterhausierer in Verbindung mit den Fabrikanten gehalten werden, wird vorgezogen. In dieser Weise vertreibt eine große, früher in Gerstetten angesessene und jetzt nach Ulm gezogene Leinwandhandlung das Handleinen der Rauhen Alb. Diese Handlung, aus den kleinen Anfängen eines Gerstetter Meisterbetriebs herausgewachsen, kauft das Leinengarn in den Maschinenspinnereien am Rhein u. s. w., übergiebt dieses durch ihre Faktore in Gerstetten, Laichingen u. s. w. den Handwebermeistern der Rauhen Alb zur Verarbeitung gegen Lohn, läßt dann die Ware auf der Rasenbleiche weiß machen und vertreibt sie durch ihre Musterhausierer in den einzelnen Plätzen, namentlich in Bayern.

Machen die kleinen Warenhausierer heute meist schlechte Geschäfte, so sind die Kleinfabrikanten oder größeren Webermeister, deren es in Laichingen eine Reihe und in Gerstetten einige bessere Geschäfte giebt, immerhin besser bemittelte Leute und zahlreiche arme Ehefrauen und Witwen, Platzagenten an den einzelnen Orten und Musterhausierer werden durch sie in Nahrung gesetzt. Die Grenze, wo der kleine Fabrikant anfängt und der Webermeister aufhört, wird dadurch gebildet, daß der Webermeister stets noch selbst webend thätig ist, während der kleine Fabrikant sich nur mit dem Garneinkauf und dem Leinwandverkauf beschäftigt; von diesen Webermeistern und Fabrikanten wird man in allen Fällen sagen können, daß sie nebenbei

Landwirte sind, d. h. daß sie ein Haus und ein Stück Land sowie etwas Vieh ihr Eigen nennen, das sie im Sommer mit den Ihrigen bestellen. In Laichingen, dessen Webermeister in der Regel in besseren Verhältnissen leben, als diejenigen von Gerstetten, sind nahezu alle Weber nebenbei Landwirte, in Gerstetten treiben etwa zwei Drittteile der Weber die Landwirtschaft, während in Laichingen wie in Gerstetten die Angehörigen der Weber heute meist in den Fabriken arbeiten. Die Folge dieser vorherrschenden Beschäftigung mit der Landwirtschaft wie die gesunden örtlichen Verhältnisse der Orte Gerstetten und Laichingen mit ihrer scharfen aber kräftigenden rauhen Bergluft ist, daß der Gesundheitszustand der Weberbevölkerung in beiden Orten ein durchaus günstiger ist. Die Ehen sind kinderreich; in Gerstetten sind bei 2091 Einwohnern 526 Familien vorhanden, so daß auf 1 Familie 4,5 Einwohner kommen; die weiblichen Einwohner übersteigen die männlichen erheblich, es sind 1027 männliche und 1364 weibliche Einwohner vorhanden, also 33 vom Hundert mehr weibliche Personen. In Laichingen sind 2764 Einwohner, 1332 männliche und 1432 weibliche, vorhanden; die weiblichen Einwohner übersteigen also die männlichen Einwohner um 100 Köpfe oder 7,5 vom Hundert. Ähnlich wie in Laichingen liegen die Verhältnisse in den umliegenden Weberorten Feldstetten, Merklingen, Westerheim u. s. w. Überall sind die Leinwandhausierer Leute, welche die Weberei richtig gelernt haben und die meist zugleich als selbsterzeugende Meister thätig sind. Sie verkaufen ihr Erzeugnis unmittelbar an den Verbraucher, weil ihnen die Leinwand nicht mehr wie in alten Zeiten von den Kaufleuten in Ulm, Urach u. s. w. zu guten Preisen abgenommen wird, seit die billigere Maschinenware der zu Fabrikanten gewordenen Kaufleute den Markt beherrscht, und es kommt ihnen bei ihrem Geschäftsbetrieb, mag er nun mittelst des Musterhausierens oder mittelst des Warenhausierens erfolgen, der Umstand zu Gute, daß auch heute noch das Erzeugnis der Rauhen Alb von vielen Hausfrauen als Handarbeit, namentlich aber als Naturbleichleinen bevorzugt wird; denn der Glaube, daß die Handarbeit besser sei als die Maschinenware, ist weniger von Belang.

Die Leinwandhausierer der Rauhen Alb gehören also wenigstens ihrer Abstammung nach zu jenen Hausgewerbetreibenden, welche die Erzeugnisse ihrer eigenen Kunstfertigkeit und der Geschicklichkeit ihrer Familienangehörigen vertreiben. Das ursprüngliche Verhältnis war, daß der Vater oder der Haussohn im Untergeschoß des Hauses, in der „Dunke“ wob, die Frau wie in Gerstetten, oder der Mann selbst, wie in Laichingen aber den Vertrieb der Erzeugnisse besorgte. Der zurückbleibende Teil, in Laichingen die Frau, in

Gerstetten der Mann, übernahm die Hauswirtschaft und den landwirtschaftlichen Teil in Feld und Stall. Die Hauskinder, oft schon unter 10 Jahren, werden zu den leichten Vorarbeiten, zum Garnrollen, Spulen u. s. w., verwendet, ohne irgend welchen Nachteil davon zu haben. Die Leinwandhausierer der Rauhen Alb stehen also ihrer Abstammung nach auf der gleichen Stufe wie die Korbmacher, Holzschnitzer, Strohflechter, Uhrenmacher, Bürstenmacher, Nagelschmiede und andere Wandergewerbe, die selbsterzeugte Handelsgegenstände vertreiben, weil sie für dieselben keinen lohnenden anderweitigen Absatz an den Großhändler oder kleinen Händler finden.

Seit dem Jahre 1824 sah der Handweber der Rauhen Alb immer mehr ein, daß er die Mühewaltung des Vertriebs seiner Erzeugnisse selbst übernehmen mußte, wenn er für seine glatte Leinwand einen einigermaßen befriedigenden Preis lösen wollte. Er mußte den Verkauf künstlich auf ein größeres Absatzfeld ausdehnen und griff deshalb wieder zum Wanderhandel wie immer, wenn ein Rückgang der Leinwandpreise eintrat, der in keinem Verhältnis zu den Preisen stand, die der Handweber für das von ihm verarbeitete Garn anzulegen hatte. Dieser Wanderhandel minderte sich nur, wenn das Steigen der Leinwandpreise es dem Weber vorteilhafter erscheinen ließ, die Zeit, welche die Mühewaltung des Selbstvertriebs für ihn und die Seinen erfordert, auf die Erstellung entsprechend größerer Mengen von Geweben zu verwenden, wie es z. B. die Zeit der aufblühenden schwäbischen Buntweberei von 1844 bis zur Einführung des mechanischen Buntwebstuhls in den 60er Jahren war. Die Zahl der Hausierer ist deshalb auch von jeher mannigfachem Wechsel unterworfen gewesen, wenn auch ein Stamm derselben das Geschäft regelmäßig weiter betrieb. Der grundlegende Unterschied der Wanderhändler von Laichingen und Gerstetten ist der, daß die Leinwandhändler von Laichingen selbsterzeugende Webermeister sind, die ihr Garn als Fabrikanten selbst kaufen und verarbeiten und die Ware selbst auf die Bleiche geben, die Hausierweiber von Gerstetten aber heute mit verschwindenden Ausnahmen Schacherhändlerinnen oder Zwischenverkäuferinnen von Blaubeurer Maschinenware sind. „Diese Gerstetter Leinwandhändler", schreibt ein Gewährsmann, „sind meist Faulenzer und Tagediebe; das Wanderleben hat diese Sorte von Leuten betreffs des Lebensgenusses in den letzten Jahrzehnten immer anspruchsvoller gemacht, es hat das Familienleben gelockert und das Ende der alten Weberfamilien, die sich auf diese Bahn des Schacherhandels haben drängen lassen, ist in vielen Fällen der wirtschaftliche Schiffbruch und das gesellschaftliche Elend gewesen." Laichingen dagegen hat sich von dieser

Strömung freier zu halten gewußt; hier hat der Mann selbst den Vertrieb in der Hand behalten und nicht die Frau damit betraut und die Folge ist gewesen, daß die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Verhältnisse Laichingens verhältnismäßig bessere geblieben sind als diejenigen von Gerstetten.

War dieser ganze Gerstetter Hausierhandel, auf den die Regierungspolitik gewissermaßen die Weberbevölkerung der Rauhen Alb drängte, nie eine gesunde Erscheinung, so ist seine Blütezeit, wenn von einer solchen überhaupt ernstlich die Rede sein konnte, heute, wie die Statistik zeigte, längst vorbei. Von Anfang an ein Zeichen sinkenden Absatzes hat dieser Wanderhandel mit Waren sich heute überlebt und die Musterhausiererei ist an seine Stelle getreten, die den Wanderhandel mit Leinwand in den Händen einer kleiner werdenden Zahl von Fabrikanten zusammenfaßt und die kleinen Meister veranlaßt, die Eigenerzeugung aufzugeben und als Lohnweber oder Arbeiter für den Fabrikanten zu arbeiten, wie dies bei der jüngern Generation heute schon meist zutrifft. Die Musterhausiererei enthält also ein kapitalistisches Moment und ist deshalb vom gesellschaftlichen Gesichtspunkte aus zu bekämpfen. Die Zahl der hausierenden Webermeister und Weberfrauen hat aus den angegebenen Gründen auch in Laichingen und Gerstetten wesentlich abgenommen und die Handmeister fertigen jetzt in Laichingen vielfach um Lohn Damast für die Fabrikanten, welche ihnen die Jacquardmaschine und das nötige Garn ins Haus liefern, während die Weber von Gerstetten meist glatte Leinwand für die dortigen Fabrikanten herstellen, welche ebenfalls die Webereinrichtung und das Garn liefern und den Weblohn zahlen, wobei ein festes Verlagsverhältnis nicht besteht, sondern der Auftrag stückweise vergeben und vereinbart wird, und so ist die Zahl der Handweber der Rauhen Alb, welche heute noch den althergebrachten Wanderhandel der 20er Jahre treiben, immer mehr begrenzt worden.

Die Gegenstände, welche dieser auf den Aussterbestand gesetzte Stamm noch verkauft, sind glatte Leinwand und einiges Tischzeug, Handtücher, Taschentücher und Bettziechen aus Baumwolle oder Leinwand, kurz, alles, was zur gewöhnlichen bräutlichen Ausstattung gehört. Das Garn, das hiezu verwendet wird, soweit überhaupt noch in seltenen Fällen eine Eigenerzeugung in Betracht kommt, ist meist geringerer, teilweise auch geringster Beschaffenheit und jedenfalls geringer, als es vor Einführung der Gewerbefreiheit war.

Völlig verschieden von diesen Warenhausierern sind die Kleinfabrikanten und Webermeister, wie man sie vielfach in Laichingen, aber auch in Gerstetten antrifft. Diese vertreiben ihre Ware nicht durch die

Frau, sondern üben den Wanderhandel selbst als Musterhausierer oder Kleinreisende oder indem sie die Ware ins Haus schaffen, aber sie versorgen mehr das zahlungsfähigere und kaufkräftigere Publikum der Städte, das bessere Ware verlangt, und sie vertreiben keine gekaufte Fabrikware, sondern selbsterzeugtes Leinen von meist sehr preiswerter Beschaffenheit und stellen so ein gesundes Stück Mittelstand dar.

Der Absatz der Leinwandwanderhändler der Rauhen Alb geht fast ausschließlich nach Württemberg und Baden, in welch letzterem vorzugsweise die württembergische Leinwand und Baumwollware gebraucht wird; teilweise auch nach Bayern. Die nahe Schweiz ist kein Absatzfeld für die württembergischen Wanderhändler wegen der dortigen hohen Besteuerung. In Betracht kommen in Württemberg für die größeren Webermeister und Kleinfabrikanten, die selbst auf die Reise gehen, namentlich die größeren Städte des Neckar- und des Donaukreises; weiter hinaus geht der Fabrikant und Webermeister der Rauhen Alb nur ungern. Von Bayern kommt in Betracht die Gegend etwa bis Augsburg, also der bayrische Kreis Schwaben, von einzelnen Städten für Württemberg namentlich Stuttgart, Ulm, Tübingen, Heilbronn, Eßlingen, Cannstatt, Weil, Geislingen, Biberach, Saulgau u. a. Hier hat der Vertrieb mannigfach die Gestalt der Musterhausiererei oder er bildet eine Zwischenstufe zwischen Musterhandel und Warenhandel. Der Laichinger oder Gerstetter Kleinfabrikant oder größere Webermeister hat Niederlagen seiner Erzeugnisse, Zweigstellen und Vertreter in den größeren Plätzen, meist Nähterinnen oder ähnliche geeignete Personen, die das Erzeugnis des Meisters oder Kleinfabrikanten entweder selbst vertreiben oder den Meister benachrichtigen, wenn irgendwo, in einem Gasthof, in einem Privathause durch Verlobung der Hauskinder oder ähnliche Umstände, größerer Bedarf an Leinwand entsteht. Der Meister kommt dann selbst und empfiehlt sein Erzeugnis entweder unter Vorzeigung von Mustern oder durch Mitbringen der ganzen Stücke, benutzt dann wohl auch die Gelegenheit, einige ansässige Kleinhändler zu besuchen, die von ihm beziehen. So hat eine Ulmer Nätherin die Vertretung von zwei Laichinger Webermeistern. Für diese Betriebsart des Wanderhandels, wie sie die Kleinfabrikanten und größeren Meister üben, ist aber nur in größeren Städten Boden; in den kleinen Städten und namentlich auf dem Lande dagegen haben die altherkömmlichen Gerstetter Hausierweiber ihr Feld noch mit einigem Erfolg behauptet und es sind vorwiegend die Landorte des württembergischen Neckarkreises, des Unterlands, in denen die Hausierfrau von Gerstetten noch heute ihren

Boden hat, denen sie aber heute meist keine selbsterzeugte Handleinwand mehr verkauft, sondern fast durchweg Blaubeurer Maschinentuche.

Die Hauptabsatzzeit der Leinwandhändler der Rauhen Alb ist für diese Gerstetter Hausiererinnen die Zeit nach der Ernte, wenn der Landmann sein Getreide verkauft hat und seine Hausbestände mit dem erlösten Gelde ergänzt. Der Geschäftsgang des Hausierers in diesem Absatzkreise ist deshalb in hohem Grade vom Geldertrag der Getreide- und Weinernte des betreffenden Jahrgangs abhängig, da der Landmann seinen Hausbestand an Leinwand u. s. w. mehr oder weniger ergiebig ergänzt, je nachdem die Summe groß oder klein ausfällt, die ihm vom Ernteertrag nach Bezahlung des Grundzinses noch übrig bleibt. Auch das Frühjahr wird weiter gerne als Wanderzeit benützt, nie aber ist der Wanderhändler der Alb das ganze Jahr auf Reisen, sondern meist nur einige Monate im Jahr und jedenfalls ruft die Zeit der Ernte, namentlich der Heuernte, alle verfügbaren Kräfte der Familie nach Hause. Läßt sich also für die ihre Fabrikware verkaufenden Hausiererfrauen von Gerstetten immerhin noch eine bestimmte Hausiererzeit feststellen, so richtet sie sich für den selbst erzeugenden und selbst reisenden Kleinfabrikanten und Webermeister von Laichingen und Gerstetten rein nach auskommender Gelegenheit und ihr Aufenthalt in den einzelnen Städten ist aus dem gleichen Grunde dem mannigfachsten Wechsel unterworfen. Die meisten Webermeister pflegen monatlich etwa 3—4 Tage auf die Reise zu gehen. Die Monate Dezember bis April sind die Hauptreisezeit, die Heuernte ruft auch diese Wanderhändler nach Hause. Die feste Kundschaft der Webermeister in den einzelnen Städten wird allerdings regelmäßig 2—3 mal im Jahre, oft auch alle 2—3 Monate besucht und so die Geschäftsverbindung aufrecht erhalten.

Die Reise erfolgt seitens der Wanderhändler, sowohl der weiblichen wie der männlichen, meist allein. Manchmal gehen auch wohl Mann und Frau oder Mutter und Tochter zusammen fort, wenn es gilt, rasch abzusetzen, um Geld ins Haus zu schaffen, worauf an den einzelnen Orten jedes seinen Bezirk abhausiert; auch kommt es vor, daß ein kranker Webermeister, der die Reise nicht wohl aufschieben kann, aus diesem Grunde einen Begleiter mitnimmt. Ihren Weg legen heute der Musterhausierer wie der Warenhausierer durchweg mit der Eisenbahn zurück, so weit dies möglich ist; auch die Ware wird mit der Bahn und der Post versendet, doch trägt die Hausiererfrau meist im Korbe so viel bei sich, als sie vermag, um die Frachtkosten zu sparen. Die Beförderung auf der Eisenbahn hat deshalb den Vorzug, weil die Hausierer doch in erster Linie in den größeren Orten

ihr Geschäft machen, die mit Stationen versehen sind, und sie mit der Eisenbahn auf billige Weise schneller vorwärts kommen, während das eigentliche Land immer weniger kaufkräftig wird und deshalb für den Hausierer kein so gutes Feld mehr bietet wie früher, ein Grund, der ebenfalls zum Rückgang der Hausiererei beigetragen hat und nicht unterschätzt werden darf. Giebt es freilich keine Eisenbahn mehr, so kommt die Ware im Korbe auf den Kopf oder sie wird in einem Tuche getragen und es beginnt die Fußwanderung von Ort zu Ort, von Haus zu Haus. In den größeren Städten haben dann auch die Leinwandfrauen wie die Webermeister meist Hilfspersonen, an deren Adresse sie die Waren zur Ergänzung von Hause nachschicken lassen und die beim Vertrieb an die Hand gehen. Nicht mit der Eisenbahn macht heute noch den Weg der Marktkrämer von Eningen bei Reutlingen, der im eigenen Warenwagen mit Pferd, einem leichten Chaischen mit Magazin, die Ware selbst auf der Landstraße von Markt zu Markt, von Hof zu Hof befördert, ohne die Eisenbahn zu benutzen.

Vorwand zum Bettel ist die Wandergewerbsthätigkeit der Leinwandhausierer der Rauhen Alb niemals. Einer unserer Gewährsmänner, Kommerzienrat Lang in Blaubeuren, der Schöpfer der Blaubeurer Leinwandindustrie, wie sie sich heute gestaltet hat, berichtet, er habe seiner Zeit die neue Gewerbesteuereinschätzung seines Bezirks besorgen helfen und es seien dabei außerordentlich viele, vielleicht $^{3}/_{4}$ der eingeschätzten Hausierer, nach der Rücksicht der Bettelei sehr wenig günstig beurteilt worden, aber ein hausierender Weber sei nach seiner Erinnerung unter diesen zahlreichen Bettelhausierern nicht gewesen. Das Publikum sieht deshalb auch die Leinwandhausierer in keiner Weise als Bettler an. Der Albhausierer kommt mit seiner Leinwand nicht nur gelegentlich in die Gegend, sondern besucht den alten Kundenkreis regelmäßig in bestimmten Zeiträumen. Er kann deshalb auch nicht auf den Leichtsinn oder die Unerfahrenheit und Eitelkeit des Käufers oder der Käuferin, um welch letztere es sich in der Regel dreht, spekulieren; denn er ist darauf angewiesen, daß er sich die angestammte Kundschaft erhält, daß der Kunde gewohnt bleibt, wie seit alter Zeit seinen Bedarf an Leinwand und Baumwollzeugen aufzuheben, bis der gewohnte Wanderhändler als guter Bekannter und Hausfreund nach der Ernte erscheint. Das ist ein Verhältnis, wie es noch vor 20 Jahren auch in städtischen Verhältnissen bestand, wie es sich auch heute wieder im städtischen Verhältnis dem Musterhausierer gegenüber in den vermöglicheren Kreisen herausgebildet hat. Auch der Musterhausierer ist heute bereits vielfach der gute Bekannte der Hausfrau wie früher die Leinwandfrau mit dem Korbe;

es ist der gleiche patriarchalische Schacherhandel, nur in feineren neuzeitlichen Formen.

Der Kundenkreis der Leinwandfrauen ist diesen Verhältnissen entsprechend der gesamte Mittelstand auf dem Lande, der Kundenkreis der Musterhausierer der gesamte Mittelstand und das feinere Publikum der Städte, vor allem aber die Gasthöfe, Gasthäuser oder sonstige leinwandbedürftige Personen des Kaufmanns-, Offiziers- und Beamtenstands. Jeder Wanderhändler hat so ziemlich seine Orte, die er regelmäßig besucht und wo er seinen Geschäftskreis findet; denn die Hausfrau kauft heute noch mit derselben Vorliebe beim Wanderhändler wie früher, weil sie in ihm den selbsterzeugenden Webermeister sieht, weil sie sich sagt, daß sie hier ein Gewebe erhält, das auf der Naturbleiche weiß gemacht worden ist, und kein künstlich schnell gebleichtes Maschinengewebe wie beim ansässigen Kleinhändler. Sie weiß vielleicht noch, daß die Mutter einst selbst spann oder das Garn kaufte und zum Weber gab und nachher auf die Rasenbleiche, damit sie eine dauerhafte Leinwand für ihr Bettzeug und ihre Hemden erhielt, und sie hat das Bestreben, diesem Grundsatz treu zu bleiben, soweit das überhaupt nach den neuzeitlichen Gewerbepolizeianschauungen mit ihrer Verkennung des Werts und der Berechtigung der Frage nach der Warenbeschaffenheit noch möglich ist. Es ist dieser Sinn für gute Ware noch heute im Volke, sogar in den besseren Ständen, weiter verbreitet, als man gemeinhin glaubt, es fehlt eben nur an Gelegenheit, ihn zu bethätigen. Es ist darum auch so, wie sich der Kleinhandel nun einmal heute entwickelt hat, die Bedürfnisfrage des Leinwandwanderhandels überall zu bejahen, wo der ansässige Kleinhandel nicht durch Gewähr für reines naturweißes Leinen dem Käufer die Möglichkeit giebt, seinen Bedarf an solchem preiswert am Orte selbst zu decken. Dabei wird freilich richtig sein, daß eine Ware, wie sie die Wanderhändler der Rauhen Alb vertreiben, in gleicher Beschaffenheit zwar in jedem bessern Weißwarengeschäft zu haben ist, daß aber der Wanderhändler stets billiger sein wird, weil er eben billiger verkaufen kann als der Kleinhändler am Orte, der eine Zwischenhand weiter bedeutet, die meist mit sehr großem Aufwande zu rechnen hat. Der Wanderhändler hat dabei den weitern Vorteil vor dem ansässigen Händler, daß sein Verkauf meist gegen bar geht. Ein Tausch der Leinwand gegen landwirtschaftliche Erzeugnisse ist nicht üblich, da der Weber meist selbst Landwirt ist und solcher nicht bedarf; dagegen kommt vor, daß ein Kleinfabrikant in Gerstetten Kaufgeschäfte in der Art macht, daß er seine Leinwand an städtische Kaufleute, z. B. Ellenwarenhändler, Kleiderhändler, gegen andere Waren derselben abgiebt. Jedenfalls aber

bilden solche Tauschgeschäfte beim schwäbischen Leinwandwanderhandel die seltene Ausnahme, ebenso wie die Stundung des Betrags durch den Wanderhändler, so daß als Regel die Barzahlung gilt.

Mannigfach mag es dabei vorkommen, daß dem Wanderhändler in seiner Forderung, bei der meistens nicht vorgeboten wird, trotzdem von der Käuferin etwas abgehandelt wird, wozu sich der Weber, wenn auch ungerne, indes nur dann entschließt, wenn es ihm auf der Reise nicht gut gegangen ist und er auf Absatz der Ware bedacht sein muß, weil er bares Geld bedarf. Dies ist auch der Grund, daß namentlich in neuerer Zeit von den Webern bisweilen etwas vorgeboten wird. Der Gewinn des Leinwandwanderhändlers ist deshalb, soweit es sich um den kleinen minderbemittelten Warenhausierer handelt, nach Abzug aller seiner Reisekosten und Spesen meist ein sehr bescheidener und unbefriedigender; ein Webermeister von Laichingen giebt seinen Reingewinn auf jährlich nur 100 Mk. an, da der Wandermeister eben stets billiger sein müsse als der ansässige Kleinhändler. Da die Leinwand ein sehr teurer Gegenstand ist, handelt es sich in der Regel nicht um Kleinigkeiten bei den Geschäften. Meist werden von den Hausfrauen ganze Stücke im Werte von 30—60 Mk. gekauft, oft aber auch von einer Käuferin 3—4 Stück.

Der Aufenthalt der Wanderhändler an den einzelnen Orten währt meist nicht lange. Die Unterkunft sucht der Hausierer, der meist sehr genügsam und bescheiden ist, in billigeren Gasthäusern, dann und wann auch, wenn dies vorteilhafter erscheint und möglich ist, bei Privaten gegen billiges Entgelt. Die Tageskosten betragen außer dem Fahrgeld täglich etwa 5 Mk. Lohnhausierer, d. h. Warenwanderhändler gegen festen Taglohn auf Rechnung und Gefahr eines Unternehmers, kennt man auf der Rauhen Alb nicht, sondern die Hausierer vertreiben die Ware stets auf eigene Rechnung. Dagegen findet solche Lohnhausiererei beim Musterhausierhandel der Kleinfabrikanten und Kaufleute durch angestellte Kleinreisende mannigfach statt. Das Erzeugnis dieser Musterhausierer ist wie das der reisenden Webermeister meist Handweberei und sie stehen beide im Wettbewerb mit zahlreichen Fabriken und Handlungen, welche ihre Erzeugnisse ebenfalls in dieser Weise oder durch Hausierweiber unmittelbar an den Verbraucher absetzen.

11. Ergebnisse der Untersuchung.

Übersieht man die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung, so zeigt dieselbe, daß der Wanderhandel der Bewohner der Rauhen Alb mit Leinwand heute in zwei Teile zerfällt, in den Eigenhandel mit selbst-

erzeugter Leinwand und in den Zwischenhandel mit gekaufter Leinwand. Beide Handelsthätigkeiten zerfallen dann wieder nach ihrer Vertriebsart in zwei Unterarten, in den Wanderhandel mit Mustern und in den Wanderhandel mit Waren. Wird man sagen können, daß der Wanderhandel der Rauhen Alb und Hand in Hand damit die Handweberei der Bewohner derselben, als Ganzes betrachtet, wesentlich abgenommen hat, so ist dies angesichts der wesentlichen Zunahme der Bevölkerung und damit der gewachsenen Bedarfsmenge verhältnismäßig betrachtet eine ganz außerordentliche Abnahme des Anteils der schwäbischen Handweberei an der Deckung der Bedürfnisse des heutigen Gewebemarkts und es hängt mit dieser Zurückdrängung der Handweberei zusammen, daß der Handel der Bewohner der Rauhen Alb mit selbsterzeugter Leinwand ganz erheblich abgenommen, der Handel mit gekaufter Leinwand dagegen zugenommen, also der Zwischenhandel mit Leinwand sich vermehrt hat.

Der Grund des Rückgangs ist die steigende Zusammenfassung wie der Gewebeerzeugung überhaupt so auch des Vertriebs der Gewebe mittels des Wanderhandels in immer weniger Händen. Weil es nicht mehr die kleinen Handweber der Rauhen Alb sind, welche, wie früher, in erster Linie das Bedürfnis des Weltmarkts an Geweben decken, so sind es heute auch nicht mehr diese Handweber, welche wie früher den innern Markt mittelst des Wanderhandels im Nahverkehr mit den Geweben versehen, welche der Weltmarkt zurückwies, indem sie ihre Hausfrau oder die Tochter mit der selbsterzeugten Leinwand auf die Reise schickten, wie sie dies seit den 20er Jahren begannen, sondern die fabrikmäßigen Großbetriebe sind nunmehr ebenfalls auf demselben mißlichen Standpunkt angelangt, wie die Handweber. Der Weltmarkt verlangt ihre Erzeugnisse nicht mehr und sie suchen dieselben deshalb ebenfalls mittels des Wanderhandels im innern Marktverkehr unterzubringen und verdrängen so den selbsterzeugenden Handweber auch aus diesem Gebiet. Daher rührt es, daß viele Frauen und Töchter der alten Weberorte, wenn sie heute überhaupt noch auf die Reise gehen, fast durchaus Waren vertreiben, welche nicht der Hausvater selbst angefertigt hat, sondern welche beim Fabrikanten gekauft sind. Webt der Mann auf eigene Rechnung, so geht er auch meist selbst auf die Reise, wie dies bei den Kleinfabrikanten und Webermeistern von Laichingen und Gerstetten, die sich noch aufrecht erhalten haben, fast durchweg der Fall ist, weil die Gefahr, die erzeugte Ware den Hausiererinnen auf Borg zum Verkauf zu überlassen, eine so große ist, daß dieselbe nur die besser begründeten Großbetriebe auf sich nehmen können. So ist an die Stelle des Wanderhandels der Leinwandfrauen von Gerstetten seit den letzten Jahrzehnten immer mehr der Wanderhandel der Klein-

fabrikanten in Gestalt der Musterhausierer oder Kleinreisenden getreten und hat die Warenhausiererin des Handwebers verdrängt.

Dieser Musterhausiererei der Kleinfabrikanten, wie sie sich seit 1873 entwickelte, hat aber seit 1886 etwa einen steigenden Wettbewerb die zunehmende Bedeutung bereitet, welche der Kleinhandel mit verarbeiteter Leinwand, die Wäschekonfektion, erfahren hat. Je mehr der Leinwandfabrikant erfolgreich bestrebt war, mittelst des Wanderhandels mit Mustern den ansässigen Kleinhändler aus dem städtischen Wirtschaftsleben zu verdrängen, um so mehr sah sich dieser genötigt, hiefür einen Ersatz zu suchen, und er fand diesen mit steigendem Erfolg darin, daß er die auswärtigen Leinwand- und Baumwollstoffe, welche ihm niemand mehr abkaufen wollte, zu Wäsche verarbeiten ließ und in diesem verarbeiteten Zustande in seinem Kramladen feilbot oder an fremde Kramhändler verkaufte. So fanden zahlreiche müßige Arme der Rauhen Alb, welche ursprünglich gesponnen und dann hausiert hatten, Absatz für ihre Arbeitskraft bei dem Wäschefabrikanten und die ansässigen Leinwandhändler begrüßten diesen neuen Handelsgegenstand mit großer Freude, weil er geeignet erschien, ihnen einen Teil des städtischen Marktes zurückzugeben, den ihnen der Wanderhandel mit Mustern entzogen hatte.

Wie lange freilich dieser Kleinhandel mit Wäsche dem seßhaften Kleinhändler verbleiben wird, ist eine andere Frage. Er wird wohl bald ebenfalls vom Leinwandfabrikanten selbst übernommen werden, indem dieser ihn dem Warenhausierer überweist. Ein Teil der jetzigen Schürzenmacherinnen von Gerstetten wird dann wieder zum Wanderstabe greifen und mit den gefertigten Schürzen, Blousen und Kinderkleidchen hausieren müssen, bis auch diese Neuerung nicht mehr ziehen wird und die Gerstetter Schürzenmacherinnen wieder genötigt sein werden, lediglich die Schürzen für den eigenen Bedarf anzufertigen und die übrige Zeit wieder wie früher die Spindel vielleicht in vollendeterer Form als heute zu handhaben. Die Wirtschaftsgeschichte wird dann wieder einmal ihren Kreislauf vollendet haben und deshalb wieder von vorne anfangen, weil eben nach Ben Akiba alles schon dagewesen ist.

Die Entwicklung des Wäschegeschäfts hat in der That heute die Hausfrau, selbst auf dem Lande, mit wenig Ausnahmen daran gewöhnt, die Kinderkleidchen, die Blousen, die Schürzen nicht mehr selbst zu fertigen, sondern dieselben fertig im Laden des ansässigen Kleinhändlers zu erstehen, der diese vom Großwäscheschneider bezieht. So ist der Marktkreis des Leinwand- und Baumwollwarenhausierers in neuerer Zeit sehr beschränkt geworden; denn gerade die minder bemittelten Klassen finden es angenehm,

die nötigen Wäschegegenstände einzeln fertig zu kaufen, weil dabei die einmalige Kapitalaufwendung geringer ist als beim Einkaufe eines ganzen Loden, und damit verlor vor allem der Warenhausierer vollends den letzten Teil seiner Kundschaft, den mittleren und kleinen Mann in Stadt und Land, während der Reiche, der allein noch den Einkauf ganzer Tücher oder größerer Bletzen sich erlaubte, immer mehr dem Musterhausierer des Fabrikanten zufiel, der leistungsfähiger war und die Bedürfnisse des Käufers besser befriedigte. Die Ergiebigkeit des Leinwandhausierhandels ging dadurch zurück und der Weber suchte deshalb den Preisdruck durch geringere Ware auszugleichen; er nahm das Garn immer schlechter und so trat ein Nachlassen in der Beschaffenheit seiner Ware ein, welches allmählich dem Glauben an seine Leistungsfähigkeit ein Ende bereiten mußte.

Eine notwendige weitere Folge dieser ganzen neueren Entwicklung des Handels der Stadtkleinhändler mit fertiger Wäsche wird deshalb sein müssen, daß allmählich auch der Musterhausierer des Fabrikanten unter dieser Entwicklung notleidet, daß auch die wohlhabenden Klassen der Städte sich allmählich entschließen, nicht allein die Hemden, Blousen und Schürzen fertig im Laden zu kaufen, sondern daß auch das Bettzeug nach gewissen Einheitsmustern fertig im Laden feilgehalten wird. Sobald dies aber geschieht, ist auch dem Musterhausierer der Boden für seine Thätigkeit mit ganzen Leinwandstücken entzogen und es wird dann den Fabrikanten nichts übrig bleiben, als selbst zu schneidern und die gefertigte Weißware im Wanderhandel zu vertreiben wie früher die Loden und damit wird dann der ansässige Kleinhändler erneut aus dem Felde geschlagen und der letzte Entwicklungszustand des Kampfes erschienen sein. Soweit ist man aber noch lange nicht. Vorerst beherrscht noch der Musterwanderhandel des Fabrikanten den Markt mit Bettleinwand vollständig und dieser Musterwanderhandel ist der Grund des Zerfalls des Warenwanderhandels. Man kauft eben besser und preiswerter beim Musterhausierer als beim Warenhausierer; denn der Musterhausierer ist meist selbsterzeugend thätig, ist selbst Fabrikant und Unternehmer, der Warenhausierer aber vertreibt in der Regel das geringwertige Erzeugnis der großen Massenbetriebe.

Der Stadtkleinhandel ist deshalb auch auf den Musterhausierer am wenigsten gut zu sprechen, weil er viel mehr als der Warenhausierer in den städtischen Bereich der ansässigen Kleinhändler eingreift. Man begreift, daß die Weber, seien sie nun arme Landwebermeister oder reiche Fabrikanten, auch das Recht haben müssen, das Erzeugnis ihrer Betriebe zu ausreichendem Preise an den Mann zu bringen und gönnt ihnen von Herzen wenigstens

in den ruhiger denkenden Kreisen ihren Absatz auf dem Lande. Man räumt gerne ein, daß jeder Produzent auch das Recht haben müsse, sein Erzeugnis zu verkaufen; nur verlangt man, daß der nicht ortsansässige Produzent dies auf dem Markte und nicht während der Woche in den Städten thue. Der beste Beweis, daß der Warenhausierhandel mit Leinwand auf dem Lande wenig Gegner hat, ist, daß sich in den Handelskammerberichten eigentliche Klagen gegen diese Seite des Wanderhandels nicht finden, sondern die Klagen sich in erster Linie gegen die Wanderlager, die Wanderauktionen und die Musterhausiererei in den Städten richten. Man hat sogar für den Hausierhandel der Handweber, soweit er auf dem platten Lande stattfindet, seitens der Stadtkleinhändler ein gewisses Mitgefühl deshalb, weil dieser Hausierhandel ebenso wie der seßhafte Kleinhandel ein Opfer der Musterhausiererei der Fabrikanten geworden ist. Man sagt sich, daß die Handweber der Rauhen Alb auf diesen Verdienst angewiesen sind und deren Bedürftigkeit eine Ausnahme rechtfertige, aber auch die Berechtigung der Regel bestätige. Niemand beneidet die Leinwandfrauen der Rauhen Alb oder die Kleinfabrikanten und Webermeister der Orte Laichingen und Gerstetten um ihr Brot; dagegen sagt man sich, daß die Fabrikanten und Webermeister ihr Erzeugnis außerhalb der Markttage, der Wochen- und Jahrmärkte, nicht selbst in den Städten absetzen, sondern den seßhaften Kleinhändlern zum Verkauf übergeben sollten und dies auch müßten, wenn ihnen die Steuerfreiheit der Musterhausiererei nicht das Privileg verschaffte, ihre Erzeugnisse gewinnbringender abzusetzen, als dies der ansässige Kleinhändler vermag.

Dieser Behauptung der seßhaften Kleinhändler setzen indessen die Kleinfabrikanten die Behauptung gegenüber, daß sie in diesem Falle einfach nicht mehr lebensfähig sein würden, weil ihre Lebensmöglichkeit neben den Großfabrikanten am Rhein, in Frankreich u. s. w., von denen die Kleinhändler kaufen, eben gerade darauf beruhe, daß sie den seßhaften Kleinhändler als Zwischenhand mittelst der Musterhausierei ausmerzen, und man wird diese Gegenbehauptung als gerechtfertigt zugeben müssen. Ist also der Grund des Zerfalls des Wanderhausierhandels der Handweber die steigende Bedeutung des Musterhausierhandels der Fabrikanten, so ist der Grund der Entstehung des Musterhausierhandels das Notleiden des Absatzes der Kleinfabrikanten. Wenn es bei diesem Wettkampfe der Warenhausierer und Musterhausierer den Kleinfabrikanten gelungen ist, den Warenhausierern das Feld abzujagen, so trug hiezu wesentlich der Umstand bei, daß die Gesetzgebung, dem Drängen der Stadtkleinhändler nach Besteuerung des Wanderhandels folgend, zwar den Warenhausierer in steigen-

dem Grade mit Abgaben beschwerte, den Musterhausierer dagegen steuerfrei ließ, so daß es dem Musterhausierer gelang, Hand in Hand mit der Ausmerzung der Zwischenhand des Kleinhändlers steigende Vorteile zu erringen. Der Wanderhandel gewährte die wichtige Möglichkeit, durch raschesten Ortswechsel das Geschäftsgebiet erheblich auszudehnen und so Umsätze zu erzielen, die der ansässige Kleinhändler nicht machen kann, die aber auch der Warenhausierer nicht erzielt, weil er besteuert und wegen der Waren, die er mitführt, weniger bewegungsfähig und weniger leistungsfähig ist als der Musterhausierer, der ein ganzes Musterlager im Musterkofferchen bei sich führen kann.

Insbesondere beim Leinwandhandel aber spielt der Musterhausierer dem Kleinhändler gegenüber dadurch eine große Rolle, daß der Musterhausierer sich als Selbsterzeuger, Handweber und Rasenbleicher ausgeben kann und dadurch größeres Vertrauen betreffs der Warenbeschaffenheit genießt als der Stadtkleinhändler, der meist Maschinen- und Schnellbleichware vom Rhein und dem Auslande als Wiederverkäufer führt. Ob also hier nicht einfach dadurch zu helfen wäre, daß der Kleinhändler ebenfalls wieder die Lieferung von garantiert baumwollfreiem Handleinen und von Rasenbleichware in die Hand nähme, ist eine naheliegende Frage. So lange sich die Käufer eben mit mehr oder weniger Recht sagen müssen, daß sie gutes reines Leinen mit Rasenbleiche am besten und billigsten beim musterhausierenden Kleinfabrikanten erhalten, weil der seßhafte Kleinhändler meist nur fremdes Maschinentuch führt, das mannigfach mit Baumwolle gemischt und schnell gebleicht ist, so ist nach dieser Seite wenig zu machen. Es ist deshalb auffallend, warum die Kleinhändler noch nicht auf das alte Aushilfsmittel des Mittelalters, die „Leinwandwährung“, verfallen sind, warum sie sich nicht entschließen, wie dies der Professor Jäger in Stuttgart mit dem Wolltuch gethan hat, garantiert solide Arbeit nach Länge, Breite, Fädenzahl und Rasenbleiche auf Grund einer eingetragenen Schutzmarke feilzubieten. Das kaufkräftige Publikum drängt nach Qualitätsarbeit, warum wird man nicht diesem Wunsche gerecht?

Die Kleinhändler werden hierauf erwidern, ein solches Unternehmen würde ihnen unter den heutigen Verhältnissen wenig nützen, denn die Ware, welche sie dann liefern müßten, würde durch ihre Zwischenhand derart verteuert, daß ihnen niemand dieselbe abkaufte. Selbst wenn der seßhafte Kleinhändler ebenso gute Ware gewährleiste wie der Kleinfabrikant und Musterhausierer, so habe eben der letztere vor dem seßhaften Kleinhändler noch andere Vorzüge voraus, welche geeignet erscheinen, jeden Wett-

bewerb des seßhaften Kleinhändlers trotzdem unmöglich zu machen. Diese Vorzüge sind die Ausmerzung der Zwischenhand mittels der Steuerfreiheit, der raschere Umsatz des Betriebsgelds, der Barverkauf, das größere Wirkungsgebiet, die Ersparnis der Ladenmiete. Dafür hat der Wanderhändler dann freilich die Reisekosten und eine mühevollere und gesundheitsschädlichere Arbeit als der seßhafte Kleinhändler. Diese Verhältnisse bringen es mit sich, daß heute der Wanderhändler mannigfach bessere, meist aber nicht geringere Ware, als sie der seßhafte Kleinhändler im Laden führt, um billigeren Preis als dieser anzubieten in der Lage ist, und dies trifft gerade bei den Leinwandwanderhändlern der Rauhen Alb nicht nur in Bezug auf die Billigkeit, sondern namentlich bei den Musterhausierern mit Handleinen, den Kleinfabrikanten und Webermeistern von Laichingen, von Ulm, von Gerstetten, auch in Bezug auf die guten Beschaffenheit ihrer Ware zu. Man ist mit dem Erzeugnis, das diese Leute führen, durchweg sehr zufrieden, weil es gute preiswerte Ware ist. Das Kommen dieser Wanderhändler erscheint dem Käufer von Vorteil, beide sind willkommene Gäste und finden deshalb ihre Rechnung. Die Hausfrau kauft mit Vorliebe beim Wanderhändler, weil er billiger ist als der ansässige Kleinhändler, weil sie durch die Aufmerksamkeit der persönlichen Anfrage sich beehrt fühlt und sich durch diese Beehrung eine Anhänglichkeit entwickelt, vor allem aber, weil sie Vertrauen auf die gute Beschaffenheit der Ware hat, welche der Wanderhändler als selbsterzeugte Leinwand liefert.

Hiebei liegt nun freilich die Gefahr nahe, daß der Musterhausierer es mit der Zeit ebenso machen wird, wie es die Handwebersfrau heute schon in den meisten Fällen macht, daß auch der Kleinfabrikant von Laichingen und Gerstetten allmählich stillschweigend zur billigeren Baumwoll- und Schnellbleichware übergeht und so dem Handweber und Rasenbleicher den Lohn entzieht, den er ihnen dafür schuldet, daß er seine Ware als Handleinen und Rasenbleichgut anpreist, und es wird deshalb Sache der Gewerbepolizei sein, in dieser Beziehung auf Grund des Gesetzes über den unlautern Wettbewerb ein scharfes Auge darauf zu haben, daß hier nicht durch unwahre Vorspiegelungen der Käufer getäuscht und mit dem Kleinweber und Rasenbleicher geschädigt werde. Dies wird auch dem seßhaften Kleinhändler gegenüber zu gelten haben, der die Verpflichtung haben wird, stets ganz baumwollfreies Leinen und Rasenbleichgut zu liefern, wenn er solches anpreist, und keine Halbleinwand, die chemisch schnell gebleicht ist. Welche Bedeutung gerade die Beschaffenheit der Ware in den Augen des kaufenden Publikums spielt und wie dies seitens kluger Händler erkannt und benützt wird, zeigt ein Rechtsstreit, der im Winter

1896 am Fuße der Rauhen Alb spielte. Der Reisende Moses Baumblatt verkaufte hier im Auftrage eines Berliner Geschäftshauses Hemden aus „Indiapflanzenfaserstoff" zu sehr hohem Preise, machte aber trotzdem sehr gute Geschäfte, weil die Leute glaubten, damit etwas besonders gutes zu erhalten. Ein Käufer in Niederstotzingen entdeckte nun aber, daß der echte indische Pflanzenfaserstoff der ihm gelieferten Hemden gemeine Baumwolle sei und er um den angelegten Preis ein solides Leinenhemd hätte kaufen können, und machte Anzeige bei der Staatsanwaltschaft, die den Baumblatt wegen Betrugs zu 10 Tagen Gefängnis verurteilte, obgleich er betonte, daß er keine unwahre Thatsache behauptet habe, da die Baumwolle ein Faserstoff aus Indien sei.

Macht also der Wanderhändler sein Geschäft dadurch, daß er billiger und besser liefert oder zu liefern vorgiebt, so hilft ihm weiter der Umstand, daß er bequemer liefert. Er bietet die Ware dar, ehe der Käufer überhaupt recht entschlossen ist, etwas zu bestellen, er befriedigt rascher als der seßhafte Kleinhändler, der ruhig wartet, bis man zu ihm kommt. Der größere Wirkungskreis, der raschere Umschlag des Betriebsgelds, der einheitliche Betrieb mit wenig Handelsgegenständen machen den Musterhausierer viel mehr zum leistungsfähigen Specialisten als den seßhaften Kleinhändler, der bei seinem örtlich engbegrenzten Wirkungskreise darauf angewiesen ist, daß die Mannigfaltigkeit der geführten Handelsgegenstände den Nutzen bringe. So ist der Wanderhändler in den von ihm geführten Specialitäten meist wesentlich leistungsfähiger nach der Beschaffenheit, aber als steuerfreier oder wenig besteuerter Mann auch leistungsfähiger nach der Billigkeit, trotzdem vielleicht seine Reisekosten soviel betragen wie die Ladenmiete des seßhaften Kleinhändlers. Gilt dieses Verhältnis für den Warenhausierer wie für den Musterhausierer, so geht jedenfalls beim Leinwandhandel die Klage der Kleinhändler in erster Linie gegen den Musterhausierer, gegen den sich, sobald er vollends auch noch den Wanderhandel mit Leibwäsche in Besitz genommen haben wird, der Stadtkleinhändler nur dadurch wird wehren können, daß er zur Herstellung von Bettwäsche übergeht und so dem Musterhausierer den seitherigen einträglichen Handel mit Bettleinwand entzieht. Geschieht dies, so wird freilich nur die weitere Folge wieder sein können, daß auch der Handel mit verarbeiteter Bettwäsche von den Musterhausierern in die Form des Wanderhandels übergeführt wird. Reisende nach Art des Moses Baumblatt werden dann im Lande herumreisen und auch diesen Erwerbszweig dem seßhaften Kleinhandel zu entziehen trachten und damit dieser Entwicklungsvorgang an seinem Ende anlangen.

Ob dieser Entwicklungsgang, wie er gegeben ist, wenn man die Ver-

hältnisse auch ferner dem freien Spiel der wirtschaftlichen Kräfte überläßt, ein günstiger genannt werden kann, möchte fraglich sein. Jedenfalls ist auch dem heutigen Wanderhandel der Rauhen Alb mit Leinwand gegenüber trotz der verhältnismäßig günstigen Gestalt, in welcher er sich zeigt, ebenfalls der Einwand zu erheben, daß er nach seinen beiden Entwicklungsseiten, dem älteren Warenhausierhandel wie dem neueren Musterhausierhandel, sittlich nicht günstig wirkt. Ist betreffs der Wanderhausiererinnen von Gerstetten, so gern man diesen armen Frauen ihren Verdienst gönnt, bemerkenswert, daß dieser Ort, der seit den 20er Jahren schon die Hausiererei mit Weberwaren namentlich von dem weiblichen Geschlecht betreiben läßt, schon im Jahre 1844 eine auffallend große Zahl unehelicher Kinder nachwies und gerade mit Rücksicht auf seine sittlichen Zustände keinen guten Ruf genoß und daß einige Gewährsmänner diese leichtere Lebensauffassung der Gerstetterinnen geradezu auf ihr Wanderleben zurückführen, so kann auch die Musterhausiererei nicht als Pflanzschule für gute Sitte gelten. Die Charakterdemütigung, welche darin liegt, sich trotzdem, daß man abgewiesen worden ist, wiederholt einzufinden, nimmt die Selbstachtung des Mannes, stumpft das bessere Gefühl ab und setzt an dessen Stelle einen nur auf Erwerb bedachten Schachergeist, der nur ein Ziel kennt, zu erwerben, um dann ebenfalls demütigen zu können, wie er selbst gedemütigt worden ist. Das eben war aber die Geistesrichtung, welche dereinst seit dem 9. Jahrhundert in Europa jene furchtbare Zeit innerer Kämpfe in Europa heraufbeschwor, welche uns die Geschichte des Mittelalters zeigt. Es wird sich darum auch nach dieser Richtung empfehlen, daß die Regierungen in Erkenntnis der Wichtigkeit einer gesunden freiheitlichen, nicht sklavenmäßigen Entwicklung des Volkslebens auf diese Mißstände ernstlich ein Auge richten, die heute bereits den Mittelstand anzufressen beginnen. Insbesondere dürfte es aber gerade in Württemberg nötig sein; in der Wandergewerbefrage Einkehr und Umschau bei sich selbst zu halten. Kann man dem freisinnigeren Ministerium Schlayer von 1836—1848 das Zeugnis gründlicher Einsicht in die wirtschaftlichen Bedürfnisse des Volks nicht versagen, so war seit dem Siege der Reaktion unter dem Minister v. Linden der ganze Weg der Regierung in der Wandergewerbefrage ein unsicheres Weitertappen am Gängelbande der zersetzenden Kräfte der Zeitrichtung. Das Ergebnis dieser Gängelpolitik war, daß Württemberg das Sammelbecken der internationalen Schacherhändler wurde, und diese Entwicklung war die Folge des aus England über Rußland importierten Toleranzsystems des Kaisers Alexander, das Männer in die maßgebenden Stellen brachte, welche ein schwankendes Rohr

in den Händen der treibenden Geldmächte waren und die Langmut des Volks auf eine gefährliche Probe stellten.

12. Die Mittel zur Abhilfe.

Erscheint demnach zweifellos, daß die Wanderhandelsfrage in Deutschland überhaupt und in Württemberg im besonderen eingehender Neuordnung bedarf, so lautet die Schlußfrage dahin: Wie ist in der Wanderhandelsfrage eine das gemeine Wohl befriedigende Lösung möglich?

Naheliegend ist zunächst auch in diesem Falle, zu sehen, wie frühere Zeiten die Wandergewerbefrage gelöst haben. Das Mittelalter behandelte diese Frage wie überhaupt das ganze Gewerbe in der Art, daß es grundsätzlich zwischen Stadt und Land schied. Das Wandergewerbe war frei auf dem Lande, in der „freien Pirsche", hier konnte jeder nicht nur nach Gutdünken jagen und fischen, sondern auch handeln und stören. Innerhalb der Städte dagegen und ihrer Zehnten oder Riedzäune, ihrer Obermarken, war die Ausübung des Wandergewerbs nur frei an den Markttagen. Nur an diesen durfte der Wanderhändler seine Erzeugnisse nach der Elle und der Kleinwage unter 25 Pfund, nach dem Kleinmaß und dem Kleinstück ausmessen; an allen 5 übrigen Wochentagen war dem Wanderhändler nur der Verkauf im Großen, d. h. in ganzen Stücken, in Mengen über 25 Pfund oder 144 Kleinstücken, zugelassen, wenn er hiefür die Umsatzsteuer, den sogenannten „Pfundzoll" des Kaufhauses, bezahlte. Das Mittelalter beschränkte also in den Städten den Wanderhandel im Kleinen auf ganz bestimmte Zeiten und Handelsgegenstände und ließ nur das platte Land, die „freie Pirsche", dem freien Wanderhandel offen. Es unterschied mit kluger Einsicht in die durchaus verschiedenen Interessen von Stadt und Land und auf die verschiedene Art des Bedürfnisses beider Arten von kaufendem Publikum zwischen städtischen und ländlichen Interessen. Man regierte die Stadt republikanisch-zünftig-merkantilistisch, das Land aber monarchisch-freihändlerisch-physiokratisch und beide Interessengruppen waren dabei zufrieden und fanden ihren Vorteil.

Man wird, wenn man gerecht sein will, entschieden zugeben müssen, daß ähnliche Grundsätze, wie sie die Scholastik des Mittelalters leiteten und wie sie die württembergische Regierung in den Jahren 1836—1848 erneut in Anwendung brachte, sich auch heute noch als zweckentsprechend empfehlen würden. Auch heute noch erscheint in der Wandergewerbefrage die verschiedenartige Behandlung von Stadt und Land angezeigt, auch heute wäre

die Untersuchung der Bedürfnisfrage des Konsumenten wie des Produzenten für jeden einzelnen Gewerbegegenstand das einzige Mittel, den richtigen Mittelweg in der streitigen Frage um die Berechtigung oder Nichtberechtigung der Wandergewerbefreiheit zu zeigen. Daß diese Auffassung richtig ist, zeigt auch die vorliegende Untersuchung der Verhältnisse der Leinwandwanderhändler der Rauhen Alb. Die Klagen gegen diesen Handel seitens der seßhaften Kleinhändler treffen auch hier nur soweit zu, als sie den Handel mit nicht selbsterzeugter Leinwand in den Städten und Marktflecken außerhalb der Markttage berühren. Für denjenigen Verkaufskreis, der nicht in diesen Bereich fällt, hat kein Mensch etwas gegen den Wanderhandel einzuwenden. Man hat selbst nichts dagegen, wenn ein wandernder Gewerbetreibender an den Wochentagen in den Marktorten seine Ware feilbietet, soferne sie nur selbsterzeugt ist und er hiefür seitens der Amtskörperschaft und der Gemeinde in gleicher Weise zu den Steuerlasten herangezogen wird wie der seßhafte Gewerbetreibende; kurz man verlangt nichts weiter als Gerechtigkeit, Gleichheit, Abschaffung des seitherigen Privilegs für den Wanderhändler. Man verwahrt sich nur dagegen, daß der Wanderhandel an den Wochentagen innerhalb der Marktorte von Personen ausgeübt werde, die nicht selbsterzeugte Waren feilbieten, also Dinge, die in den Wirkungskreis des örtlich besteuerten Stadtkleinhändlers fallen, und hierfür gar keine oder nur eine unzureichende Steuer bezahle. Man verlangt also vor allem Autonomie, Selbstverwaltungsrecht der größeren Gemeinden betreffs der Marktbesteuerung. Man verlangt, daß überall, wo ein ausreichender seßhafter Kleinhandel mit fremden Waren besteht und zu den Gemeindelasten beiträgt, der Gemeinde das Recht eingeräumt wird, den Wanderhandel im Kleinen mit solchen Handelsgegenständen außerhalb der Freimarktzeiten zu verbieten und den Handel mit selbsterzeugten fremden Waren einer der Steuerleistung der seßhaften Gewerbetreibenden entsprechenden Steuer zu unterwerfen. Jedermann soll das Recht haben, die von ihm selbst erzeugten Handelsgegenstände auch frei zu verkaufen oder durch einen in seinem Amt und Brot stehenden Diener verkaufen zu lassen, aber niemand kann verlangen, daß er für diese seine Waren ein Vorzugsrecht vor anderen Personen erlange. Dies ist aber der Fall, wenn die Angehörigen einer Gemeinde zu öffentlichen Lasten herangezogen werden, an denen der fremde Händler nicht teil nimmt. Wer Marktrecht haben will, soll auch Marktsteuer zahlen und daß diese Marktsteuer den seßhaften Händler nicht mehr belaste als den Wanderhändler, daß der Warenhausierer nicht mehr gedrückt werde als der Musterhausierer, dafür zu sorgen wird Sache einer gerechten Regierung sein müssen.

Wie dieser Zweck am besten erreicht wird, das wird Sache praktischer Erwägung sein. Das Mittelalter schied zwischen selbsterzeugten und nicht selbsterzeugten Waren praktisch in der Art, daß für jeden einzelnen Amtsbezirk den örtlichen Verhältnissen der Konsumtion und Produktion entsprechend eine Scheidung nach Warengruppen vorgenommen wurde, in der richtigen Erwägung, daß jeder örtliche Markt wieder andere Waren hat, welche dort als selbsterzeugt oder eingeführt gehandelt werden. Es sollte deshalb überall, wo ein leistungsfähiger seßhafter Kleinhandel besteht, das alte Marktfleckenrecht in der Art wieder seine Bethätigung finden, daß dort das Hausieren mit Waren und Mustern durch Beschluß der Amtskörperschaft für bestimmte Warengruppen, die nicht als selbsterzeugt angenommen und deshalb als dem angesessenen Kleinhandel zugehörig zu betrachten wären, während der 5 Wochentage verboten und nur an den Markttagen freigegeben würde, falls dies die betreffenden seßhaften Kleinhändler beantragen, alle selbsterzeugten Erzeugnisse aber nur unter der Bedingung als Ware oder Muster während der 5 Wochentage vertrieben werden dürften, wenn der betreffende Wanderhändler der Amtskörperschaft eine ausreichende Steuerleistung hierfür entrichtet hätte, wobei namentlich zu berücksichtigen wäre, daß der Musterhausierer ausnahmslos in der Steuer wie sonst in allen Handelsgegenständen dem Warenhausierer völlig gleichzustellen wäre. Auf diese Weise wäre der Wanderhandel im Kleinen in den Marktorten außerhalb der Marktzeiten nur für diejenigen Handelsgegenstände frei, bei denen es das Bedürfnis der Konsumenten und Produzenten begehrenswert erscheinen ließe, und dem seßhaften Kleinhandel wäre derjenige Wirkungskreis gesichert, der ihm auf Grund seiner Steuerleistung von Rechtswegen gebührt. Dem Wanderhandel aber wäre nicht nur der gesamte Freimarktverkehr der Wochenmarkttage, der Jahrmärkte und Messen in den Städten, sondern auch das ganze platte Land als „freie Pirsche" überlassen, also gerade derjenige Teil des öffentlichen Kleinverkehrs, wo das Bedürfnis des Konsumenten den Wanderhändler verlangt. So wird das Bedürfnis des Produzenten nach Absatz denjenigen Spielraum auf dem platten Lande wie auf den Märkten haben, den es nach seiner Bedeutung beanspruchen kann, und beiden Teilen wird dasjenige Recht geschehen sein, das jeden gebührt. Der Wanderhandel im Großen aber könnte einer Umsatzsteuer in Gestalt eines Schlußscheinszwangs in weiterer Ausbildung der seitherigen Einrichtung als eine Art Erneuerung des alten Pfundzolls unterworfen werden.

Wäre auf diese Weise das Wandergewerbe im Kleinen örtlich und zeitlich beschränkt und der gesamte Großhandel nach dem Umsatz besteuert, so

wäre wieder diejenige gewerberechtliche Ordnungsgrundlage neu geschaffen, welche die Sturmflut der neuen Zeit niedergerissen hat, nicht weil der Gedanke dieser Ordnungsgrundlage nicht mehr getaugt hätte, sondern weil die Formen überlebt waren und nicht mehr in den Rahmen veränderter wirtschaftlicher Verhältnisse paßten. Der Großhandel gehört, wie das Mittelalter mit seinem Kaufhauszwang, dem Schlußnotenzwang der heutigen Zeit, richtig erkannte, im Unterschiede zum Kleinhandel nach dem Umsatze besteuert, der Kleinhandel aber nach dem Betriebskapital. Beides, Großhandel und Kleinhandel, sind grundverschiedene Dinge. Im seßhaften oder Kleinhandel ist eine ganz bestimmte Grenze der Umschlagsfähigkeit gegeben, der seßhafte Kleinhandel ist weniger umschlagsfähig als der Wander- oder Großhandel. Wenn man unter einem Großhändler einen Gewerbetreibenden versteht, der einen großen Handel hat, d. h. viele Waren verkauft, unter einem Kleinhändler aber einen Gewerbsmann, der nur wenig Waren absetzt, so wird es darauf herauskommen, daß Wanderhändler und Großhändler dasselbe ist und ebenso, daß sich die Begriffe seßhafter Händler und Kleinhändler decken. Ist dies der natürliche Unterschied, so war der Unterschied, den die Scholastik des Mittelalters zwischen Großhändler und Kleinhändler machte, ein rechtlicher, indem der Grundsatz aufgestellt wurde, daß jedes Verkehrsgeschäft unter 25 Pfund bezw. 144 Kleinstücken als Kleinhandel gelten und in der Regel dem seßhaften Betrieb zustehen, und nur der Handel mit größeren Mengen dem Wanderhandel freistehen sollte.

Man schuf diese bestimmt abgrenzende Ordnung, weil sie als dringendes Bedürfnis erschien. Man hatte erkannt, daß für den seßhaften Handel eine ganz bestimmte Grenze der Umschlagsfähigkeit vorliegt, daß der seßhafte Handel viel weniger umschlagsfähig ist als der Wanderhandel, weil er nur ein engbegrenztes Gebiet umfassen kann und nur kleinere Beträge umfaßt. Man fand aber auch, daß der Handel sofort umschlagsfähiger wurde, wenn er die Gestalt des Wanderhandels annahm. Man sah ebenso ein, daß der seßhafte Handel sich für zahlreiche Dinge einfach nicht entbehren ließ, daß er ein wirtschaftliches Bedürfnis war, das sich namentlich dann in verstärktem Maße geltend machte, wenn die Verkehrsverhältnisse durch irgend welche Gründe gestört und die Beschaffung des erforderlichen Bedarfs durch den Warenhandel nur in ungenügender Weise erfolgte. In solchen Zeiten entstanden einem öffentlichen Bedürfnis entsprechend besondere Schutzbestimmungen für den Kleinhandel mit einzelnen Gegenständen und damit die öffentlichrechtliche Gestaltung des seßhaften Handels. Sobald diese Gestaltung aber vollzogen war, er-

schien der Wanderhandel mit denjenigen Dingen, welche diesem Kleinhandel zugewiesen waren, als ein Eingriff des Wanderhandels in den seßhaften Handel, als Übergriff des Großhandels in den Kleinhandel. So wurde der Wanderhandel im Kleinen ein Übergriff des Großhandels in das Machtgebiet des Kleinhandels und man verlangte deshalb mit Recht, daß dieser Handel dann auch, weil er ein Stück Großhandel darstellte, den Grundsätzen des Großhandels entsprechend nach dem Umsatz und nicht den Grundsätzen und dem Wesen des Kleinhandels entsprechend nach dem Betriebskapital besteuert werde.

Will man die Wanderhandelsfrage gerecht lösen, so muß man zunächst feststellen, daß der Groß- oder Wanderhandel seine natürliche Berechtigung in dem Bedürfnis des Produzenten und in dessen Rechte findet, sein Erzeugnis dem natürlichen Markt zu übergeben. Der Wanderhandel geht deshalb auch, wie z. B. auch der schwäbische Leinwandhandel, meist von notleidenden Großgewerbegegenden aus, die sich bei rückläufiger Bewegung ihres Absatzes darauf angewiesen sehen, ihre Erzeugnisse dem Verbraucher anzubieten, weil dieser nicht mehr selbst kommt; es sind darum meist Gegenden, wo die Natur den Anbau des Bodens nur spärlich lohnt, so daß der Grundbesitz des Einzelnen nicht ausreicht, um die Bevölkerung zu erhalten. Das Recht dieser Leute auf den Absatz ihrer Erzeugnisse durch den Wanderhandel erscheint damit entschieden gegeben; man darf aber nicht übersehen, daß diesem Recht der Produzenten auch das Recht anderer Personen gegenübersteht, die sich in ähnlicher Lage befinden, die ebenso gut ein Recht auf das Leben haben wie die Erzeuger von solcher Wanderware, nämlich die Angehörigen der Marktgemeinden, welche durch ihre Heranziehung zu den höheren Markt- und Amtskörperschaftslasten der Städte ein Recht auf einen dementsprechenden Gegenwert erwerben. Es bleibt also nichts übrig, als beide Interessentengruppen, die Wanderproduzenten vom Lande und die seßhaften, die Marktlasten tragenden Kleinhändler der Marktstädte gleich zu behandeln, d. h. sie denselben Lasten zu unterwerfen und stets die Bedürfnisfrage, wie dies das Mittelalter verstand, dadurch in den Vordergrund zu stellen, daß man jeden überflüssigen Zwischen- oder Schacherhandel, d. h. jeden Handel mit nicht selbsterzeugter Ware, beim seßhaften Kleinhändler wie beim Wanderhändler thunlichst beschränkte. Jede überflüssige Zwischenhand ist zu vermeiden; der Verbraucher soll die Möglichkeit haben, thunlichst beim Erzeuger selbst zu kaufen: dies muß oberster Grundsatz bleiben und dies spricht auch dafür, daß der Wanderhandel der Leineweber der Rauhen Alb vollauf berechtigt ist, es beweist aber nicht, daß die heutige Art der Gesetzgebung, dem Wanderhandel ein Privileg auf Kosten des seß-

haften Kleinhandels durch Steuerfreiheit zu geben, eine berechtigte Handlung der Regierung war, sondern es zeigt im Gegenteil, daß die Regierungen, als sie den Wanderhandel überhaupt freigaben, einen Fehler begingen, indem sie lediglich den Wanderhandel mit selbsterzeugter Ware hätten freigeben sollen, nicht aber zugleich den Wanderhandel mit gekaufter Ware.

Verfolgen wir dies an dem vorliegenden Beispiel der Handweberei der Rauhen Alb. Der Grund, warum die Handweber in den 20er Jahren zum Wanderstabe griffen, war der Mangel an genügendem Verdienst durch die Lohnweberei; denn die Lohnarbeit ist stets die liebste Beschäftigung des Erzeugers, weil er dabei keine Gefahr läuft. Die schwäbische Bauersfrau griff also zum Wanderstabe, weil die Spinnmaschine ihren Lohn drückte; sie wollte Bäuerin und Spinnerin bleiben und nicht Spinnerin allein werden, sie fühlte germanisch und scheute die Stadtluft der Fabrik. Sie war ärgerlich, daß sich niemand mehr fand, der ihr den Dienst des Zwischenhändlers für ihr Erzeugnis preiswert besorgen wollte, und entschloß sich deshalb selbst zu dieser Arbeit. Diese Thätigkeit war deshalb vollauf berechtigt, wenn sie auch anderen Personen wenig angenehm war. Es fragt sich nun aber: war es nicht möglich, für die Spinnerin der Rauhen Alb andere Arbeit zu schaffen, ohne sie zu zwingen, die Bauerschaft aufzugeben oder den Wanderstab zu ergreifen, ihr das auf der liebgewordenen Scholle zu schaffen, was ihr jetzt nur die Stadt bieten wollte, die gewerbliche Thätigkeit der Wiederverarbeitung der Rohstoffe! Denn nicht um den Weber handelte es sich, sondern um die Spinnerin. Wenn als Folge einer erhöhten Besteuerung oder sonstigen Beschränkung des Wanderhandels von den Interessenten angegeben wird, daß dadurch die mit Landwirtschaft verbundene Handweberei der Rauhen Alb schwer geschädigt würde, weil die seßhaften Kleinhändler, welchen dann die Versorgung des seitherigen Käufers der Erzeugnisse des Wanderhändlers zufiele, ihre Waren nicht bei den Handwebern der Rauhen Alb, sondern in den Fabriken kauften, daß sie statt des Handgewebs der Rauhen Alb die billigere, aber geringere schlesische und französische Leinwand führten, was ihnen auf Grund der heutigen Verkehrspolitik nicht verboten werden könnte, so trifft dieser Einwand die Sache nicht auf den Grund; der Krebsschaden liegt nicht in der mangelnden Webthätigkeit, sondern im Aufhören des Flachsbaus und der Handspinnerei. Es ist zweifellos, daß wenn man den Wanderhandel erheblich höher belastete, unter den heutigen Verhältnissen die Kleinbauern der Rauhen Alb, die im Sommer das Feld bestellen, im Winter aber weben, um diesen ihren Webeverdienst kommen würden und sich nicht anders helfen könnten, da ihnen die Landwirtschaft nicht genügend

Nahrung gewährt, als daß sie diese ebenfalls aufgeben und in die Fabriken der Stadt als Arbeiter eintreten würden, so daß damit ein weiterer Grund zur Entvölkerung des platten Lands entschieden gegeben wäre. Aber den ersten Grund zur Entvölkerung des platten Lands hat dies nicht gegeben, sondern dies war das Aufhören des Flachsbaus und der Spinnerei des platten Lands.

Es ist kein Zweifel, daß selbst wenn man dem Wanderhandel den heutigen Spielraum läßt, d. h. wenn man die Warenhausierer mit Leinwand ungenügend, die Musterhausierer mit derselben aber gar nicht besteuert, das allmähliche Aufhören auch noch der Handweberei der Rauhen Alb hiedurch nicht aufgehalten werden wird, wie der Flachsbau und die Handspinnerei bereits aufgehört haben. Denn niemand giebt eine Gewähr dafür, daß die heutigen Kleinfabrikanten der Rauhen Alb, die jetzt vorwiegend noch Handgewebe verkaufen, nicht allmählich stillschweigend dieses Handgewebe mit Maschinengewebe vertauschen werden, wenn sie solches billiger aus dem Auslande oder im Inlande erhalten. Vielmehr weist alles darauf hin, daß diese sogenannten Kleinfabrikanten immer mehr sich in der Großfabrik und immer weniger in den Weberdunken der Rauhen Alb ihre Leinwand holen werden, daß diese sogenannten Kleinfabrikanten nichts sind als eine Zwischenstufe in der technischen Weiterentwicklung vom Handbetrieb zum Maschinenbetrieb, dem nun einmal die Zukunft gehört, so gut wie das Spinnrad dauernd die Handspindel vertrieb. Damit erscheint nun aber, und hierin scheint der Trost für die Zukunft auch betreffs der Leineweberei der Rauhen Alb zu liegen, die Technik entschieden auf dem Wege, den Übergang der Weberei zum mechanischen Hausgewerbe in die besten Wege zu leiten. Die Möglichkeit, den Kleinwebereien gegenüber der steigenden Macht der Großwebereien zu helfen, wäre gegeben durch genossenschaftlichen Zusammenschluß der Kleinfabrikanten zur gemeinsamen Entnahme der Rohstoffe und zum gemeinsamen Verkauf der Erzeugnisse und durch die öffentliche Hilfe, um den Kleinfabrikanten der technischen Vorteile teilhaftig werden zu lassen, welche den Großfabrikanten ihr kapitalistisches Übergewicht verleiht. Vor allem aber würde hiezu die öffentliche Unterstützung der Kleinbetriebe durch prozentuale Besteuerung der Großbetriebe gehören, wie dies in Württemberg dem Bierbrauergewerbe gegenüber bereits eingeführt worden ist. Das Mittelalter hat diesen Grundsatz soweit durchgeführt, daß es jeden Webereibetrieb mit mehr als 4 Webstühlen verbot. Bis zum Jahre 1828 durfte in Württemberg keine Weberei mehr als 4 Webstühle umfassen und es dürfte sich sehr fragen, ob diesem Mittelstandsgedanken nicht auch in der neuzeitlichen

Gewerbegesetzgebung wieder einigermaßen Raum gegeben werden sollte. Daß Webereien mit 4000 und mehr Stühlen ein sociales Unding sind, ist zweifellos. Die Fortschritte in der elektrischen Kraftleitung und Kraftübertragung sollten es heute schon möglich machen, die alten Weberdörfer der Rauhen Alb nicht nur wie seither mit Wasser aus den Flüssen der Thäler zu versorgen, nicht nur ihnen eine zeitgemäße Schienenverbindung und damit einen erleichterten Nahverkehr zu schaffen, sondern auch die Triebkraft der benachbarten Flüsse durch den elektrischen Draht ins Haus zu leiten. Dann wäre vielleicht die Zeit nicht mehr fern, wo der Webermeister der Rauhen Alb dem Fabrikhofbetrieb des mechanischen Großwebers in der Stadt vermöge seiner sonstigen billigen Erzeugungsbedingungen den mechanischen Kleinbetrieb entgegensetzen könnte.

Jedenfalls ergiebt sich aus diesen Betrachtungen, daß es nicht der Wanderhandel ist, auf dem der Schwerpunkt der Entscheidung in der Hausgewerbefrage der Rauhen Alb ruht, sondern die technische Förderung des Hausgewerbs, die thunlichst rasche Überführung des Fabrikhofbetriebs zum mechanischen Hausbetrieb. Die Möglichkeit dazu ist nicht zu bezweifeln, wenn der Staat, die Amtskörperschaft, die Gemeinde, die großen Bankinstitute oder wer sonst hiezu das Zeug in sich fühlt, den Webermeistern mit Rat und That durch Ausnützung der brachliegenden Kapitalien an die Hand geht, indem er notleidende Mühlen ankauft und Stromzuleitungen herstellt, die ländlichen Webermeister durch Überlassung von mechanischen Webstühlen, durch Kreditgewährung, durch Höherbelastung der Großbetriebe, durch öffentliche Prämien für Einrichtung von Kleinwebereien mit nicht mehr als 4 mechanischen Webstühlen und Elektromotoren dazu veranlaßt, sich den technischen Erfordernissen der Gegenwart anzupassen.

Als praktisches Beispiel mag hier dienen, daß der Verfasser seine Buchdruckerei, die 4 Schnellpressen umfaßt, früher mit Dampf, dann mit 2 Deutzer Gasmotoren betrieb, seit 1½ Jahren aber mit einem dreipferdigen Elektromotor versehen hat und dadurch statt 1200 Mk. Kraftkosten nur noch deren 800 im ersten Betriebsjahre hatte. Warum soll, was hier in der Buchdruckerei sich zeigte, nicht auch in der Spinnerei und Weberei durchführbar sein? Sollte man hier nicht der Lösung des Problems der Decentralisation der Produktion durch Überführung derselben auf das Land näher stehen, als man glaubt? Ist dies aber möglich, so wird für die fleißige Bauern- und Weberbevölkerung der Rauhen Alb nochmals eine vielleicht ebenso große Zukunft bevorstehen, als es die Gäuweberzeit, die Zeit der Ulmer Schafwollweberei und der Flachs- und Leinwandwährung,

der wirtschaftspolitischen Gothik, war, jener Zeit, da Ulmer Geld die Welt regierte, weil Ulmer Flachs und Leinwand die internationale Währung waren, mit der das Abendland seine Handelsbilanz im Morgenlande ausglich. Ulm war damals das „habitaculum nobilium“, der Sitz der großen Handelsherren, welche das aus schwäbischer Wolle gefertigte Wolltuch und die aus schwäbischem Flachs gefertigte Leinwand nach Italien und der Levante führten, die Woll- und Flachsbauern und Spinner und Weber der Rauhen Alb aber waren vermögliche Leute mit zahlreichen Knechten und Mägden, weil das Großgewerbe, dem sie dienten, einen nationalen Rohstoff verarbeitete und den Rohstoff nicht aus zweiter Hand aus dem Auslande bezog wie das heutige Großgewerbe dies vielfach thut, und man fand diese ländlichen „Gäuweber“ viel angenehmer für die Gemeinschaft als die unruhigen Wollenweber und Baumwollenweber in der Stadt, welche mit ihren Aufständen dem Rat nichts als Unlust bereiteten.

Ist es der schwäbischen Weberei nicht möglich, auf diese Weise mit Hilfe des schwäbischen Flachsbaus und der Schäferei den Weltmarkt zu behaupten, so wird sie auch dadurch nicht vom Tode zu retten sein, daß man ihr zu Liebe den soliden Inlandmarkt dem Wander- und Schacherhandel opfert, der Himmel möge vielmehr Deutschland davor bewahren, daß nur der Fabrikant allein in Deutschland Förderung seiner Interessen seitens der Regierung findet. Der Wanderhandel ist nur ein Mittelchen, kein Mittel; ein Bindfaden, kein Rettungsseil. Wenn also der Mangel einer lohnenden Thätigkeit durch Betrieb der Schäferei, des Flachsbaus, der Spinnerei und Weberei den Bewohnern der Rauhen Alb den wirtschaftlichen Boden entzogen hat, so helfe die Regierung dadurch, ihnen diese Thätigkeit als Flachsspinner, Wollspinner und Lohnweber, die einst ein so einträgliches Gewerbe für die Wintermonate bildete, wieder in einer Weise zu eröffnen, wie sie den technischen Veränderungen der Neuzeit entspricht. Das ist möglich. Die württembergische Regierung hat sich mit der Albwasserversorgung ein Denkmal dauernder als Erz geschaffen; sie ist jetzt daran, die Berge der Rauhen Alb mit einer Reihe von Nebenbahnen zu versehen und so den Bewohnern den Verkehr mit dem Weltmarkt, die Beifuhr der Rohstoffe, die Abfuhr der Fabrikate zu ermöglichen; sie schaffe als drittes Erfordernis die elektrische Versorgung der Rauhen Alb und bald werden dort wieder die Spindel und der Webstuhl sausen, wenn die Hauskraftleitung die Aufstellung von Spinn- und Webmaschinen in den Häusern der Kleinfabrikanten möglich macht. Ist es möglich, auf diese Weise ein paar hundert Kleinfabrikanten mit etwa 4 mechanischen Web-

stühlen in Gerstetten, Laichingen u. s. w. zu schaffen, so werden der Wanderhandel und das Schachergeschäft kein Bedürfnis für den künftigen Wollen- oder Leineweber der Rauhen Alb sein, und dies wäre, abgesehen von allem andern, schon aus sittlichen Gründen dringend wünschenswert.

Der Weber der Alb wird auf den Schacherhandel mit Freuden Verzicht leisten, sobald man ihm die Möglichkeit gewährt, so viel durch die Schäferei, den Flachsbau, das Spinnen und Weben zu verdienen, daß er es vorteilhafter findet, auf den Handel zu verzichten und wieder den Erzeuger zu machen. Seither war es gerade umgekehrt; die Arbeit trat bei dem Bewohner der Rauhen Alb infolge des Umschwungs der Maschinentechnik immer mehr in den Hintergrund, der Handel in den Vordergrund. Der Albbewohner schied immer mehr aus der Reihe der selbsterzeugenden Wanderhändler, der Besenmacher, Schachtelmacher, Holzschüsseln- und Spindelndreher und Leinenhausierer aus und trat in die Reihe der gewerbsmäßigen Schacherer oder Zwischenhändler über und diese Entwicklung giebt zu verschiedenen Bedenken Veranlassung. Wohin soll es kommen, wenn immer weitere Bevölkerungsschichten sich von der erzeugenden Thätigkeit abwenden? Ist es gesund, wenn einer unserer Gewährsmänner aus Gerstetten berichtet, daß dort von 70 Leinwandhausierern nur noch e i n e r die Ware auf eigene Rechnung erzeuge, die anderen 69 aber ihre Waren von dem Leinengroßgewerbe in Blaubeuren beziehen, von derselben Einrichtung, über deren für den kleinen Mann verderbliche Wirksamkeit sich die Ulmer Weberschaft im Jahre 1828 beweglich genug bei der Regierung beschwerte, ohne Gehör zu finden. Der Erfolg dieser 70 Jahre Gehenlassens ist gewesen, daß ein paar tausend Albfamilien an den Bettelstab des Schacherhandels oder anderer Art gekommen sind, die Blaubeurer Kaufleute sich in eine Aktiengesellschaft der Württ.-Vereinsbank gerettet haben, ein paar Stuttgarter Geschäftsleute aber reiche Leute geworden sind, wahrlich kein glänzendes Ergebnis 70jähriger Thätigkeit. Mit Recht schreibt einer unserer Gewährsmänner, wenn es gelänge, den Orten Gerstetten und Laichingen endlich einmal richtige B a h n v e r b i n d u n g e n zu schaffen, wäre damit schon gegründete Aussicht gegeben, die dortigen Verhältnisse wieder in gesündere Bahnen zu leiten, als es der „leidige Hausierhandel" vermöge, der in seiner heutigen Ausdehnung geradezu ein „nationales Unglück" sei, welcher Faulenzer und Tagediebe zeitige.

Da man zweifellos sagen kann, daß bei der heutigen Verkehrsentwicklung eine Beschränkung des Schacherhandels mit Leinwand durch Muster oder Ware den V e r b r a u c h e r betreffs der Befriedigung seines Bedürfnisses an Leinwand nicht in Verlegenheit brächte, so kann bei der Beurteilung der

Frage nicht mehr das Bedürfnis der Verbraucher, sondern nur das Bedürfnis der Erzeuger selbst in Betracht kommen. Kann man in dieser Richtung zugeben, daß in Gerstetten etwa 70 Personen vom Schacherhandel leben und daß diese 70 Schacherhändler nötig erscheinen, um die sonst liegen bleibenden Erzeugnisse der Württenbergischen Leinenmanufaktur der Stuttg.-Vereinsbank in Blaubeuren abzusetzen, so wird andererseits anzunehmen sein, daß wenn nur der Schacherhandel mit Leinwand, d. h. das Hausieren mit nicht selbsterzeugter Ware, verboten, der Wanderhandel mit selbst erzeugter Ware aber gegen entsprechende Besteuerung freigegeben würde, auch die Kleinfabrikanten wieder viel mehr Gelegenheit fänden, ihre Erzeugnisse auf diese Weise an den Mann zu bringen. Mit einer Beschränkung des Schacherhandels wäre also dem ehrlichen Wanderhandel gerade geholfen und es würden wieder die sittlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse der Weberorte der Rauhen Alb einem bessern Zustand entgegengeführt werden, als es heute mannigfach der Fall ist.

Daß eine seßhafte Thätigkeit, wenn eine solche den alten Weberorten wieder zugeführt werden soll, auf die Dauer nichts anderes sein kann, als wieder die Hausweberei, ist nach der ganzen geschichtlichen Entwicklung dieser Orte zweifellos. Alles andere, Cigarrenmacherei, Schürzennäherei, ist vorübergehende Arbeit, ein schlechter Notbehelf einer schlechten Zeit. Jede andere Thätigkeit als Spinnen, Weben und Feldbestellen ist da oben eingeimpft, künstlich und deshalb verwerflich. Sind aber die Bewohner dieser Orte auf die Spinnerei und Weberei angewiesen, so muß ihnen die Möglichkeit hierzu geschafft werden, ohne daß sie die Scholle verlassen und in die Fabrikstadt und ihren sittlichen Schmutz gezogen werden. Warum soll der Mensch der Steinkohle, der Wasserkraft nachreisen, warum soll die Arbeit dem Kapital dienen? Drehe man doch die Sache um und unterwerfe das Kapital der Arbeit, indem man die Wasserkraft der Thäler elektrisch in die Häuser der Rauhen Alb leitet. Thut dies die Regierung, die Amtskörperschaft, die Gemeinde, so wird das unternehmende Fabrikantenkapital der Aktiengesellschaften und Banken in der Lage sein, den Webermeistern Spinnmaschinen und mechanische Webstühle ins Haus zu stellen und die großen gefährlichen Stadtbetriebe mit ihrer Anhäufung des Fabrikproletariats in wenigen Orten, mit ihrer einseitigen, die Landwirtschaft unmöglich machenden Beschäftigungsart werden sich in Hunderte von soliden ländlichen Kleinfabriken auflösen, Gäuwebereien mit 3—4 Maschinenstühlen und geringer Spindelzahl, die eine solide Ausfuhrware für den Fabrikanten zu liefern imstande wären, wenn dieser sich zur Saisonarbeit, d. h. zur Betriebseinstellung in der Zeit der Feldbestellung, entschlösse und den

Marktverkehr und den Lagerbestand darnach einrichtete. Das sind keine Utopien mehr, es sind nach dem heutigen Stande der Technik Fragen, deren Ausführung die nächste Zeit bringen muß, ob die Großweber wollen oder nicht, einfach, weil sie ein nationales wirtschaftliches, sittliches und gesellschaftliches Bedürfnis sind, weil aus diesen Gesichtspunkten der Gewerbfleiß decentralisiert werden muß, wenn die deutsche Industrie nicht zu Grunde gehen soll. So wird also das Mittel zur Lösung der Wandergewerbsfrage der Leineweber der Rauhen Alb in einem Vorgehen nach zwei Richtungen bestehen: Einmal in der gesetzlichen Einschränkung desjenigen Teils des Wanderhandels, den man gemeinhin den Schacherhandel heißt, im Verbot des Wanderhandels mit nicht selbsterzeugter Leinwand innerhalb der Marktflecken in der Zeit außerhalb der Wochen- und Jahrmärkte, und in einer den örtlichen Lasten der Marktflecken entsprechenden Besteuerung des Wanderhandels mit selbsterzeugter Leinwand innerhalb der Marktflecken. Dann aber in der Decentralisation der Maschinenweberei durch staatliches Eingreifen.

Man wird es seitens der Regierung endlich einmal als berechtigt anerkennen müssen, wenn die deutschen Reichsangehörigen, die mit Reichslasten und Diensten aller Art beladen sind, verlangen, daß dem Nichtreichsangehörigen, der den deutschen Markt besuchen will, hiefür ebenfalls eine entsprechende Leistung aufzulegen ist; wenn die württembergischen Landesangehörigen erklären, daß, solange sie württembergische Staatslasten tragen, dem Nichtwürttemberger, der den württembergischen Markt besuchen will, hiefür eine Leistung aufzubürden ist; wenn die Angehörigen der Amtskörperschaften der Ansicht sind, daß, solange sie Amtskörperschaftslasten tragen, den Nichtkörperschaftsangehörigen eine entsprechende Steuer aufzulegen sei; wenn endlich die Gemeindeangehörigen sagen, nur wer ihre Gemeindelasten trage, solle in ihrer Gemeinde verkaufen dürfen. Die alte Zeit hat alle diese Gesichtspunkte genau berücksichtigt, weil sie eben social dachte und in ihr der Nutzen der Gemeinschaft der Staatsangehörigen und nicht das Faustrecht des Kapitalismus maßgebend war und das Interesse der Spekulanten und Beamten einseitig wahrte. Der Kleinhandel während der Woche gehörte in allen Marktflecken nach den Grundsätzen des scholastischen Gewerberechts dem Gemeindegenossen, der Kleinhandel auf dem Wochenmarkt dem Amtskörperschaftsangehörigen, der Kleinhandel auf dem Jahrmarkt dem Landesangehörigen, der Kleinhandel auf der Messe dem Reichsangehörigen. Jedes anderweitige commercium war Ausnahme von der Regel und deshalb entsprechenden Leistungen und Beschränkungen unterworfen und diese Einrichtung war gut und gerecht.

So wird man es auch heute wieder gut und gerecht finden müssen, wenn die hoch belasteten Marktkleinhändler ernstlich verlangen, daß die teilweise noch völlig steuerfreien Musterhausierer und die ungenügend besteuerten Warenhausierer mit nicht selbsterzeugten Waren nur noch an den Wochen-, Jahrmärkten und Messen in den Wochenmarktflecken und Jahrmarktstädten zugelassen werden und daß den Muster- und Warenhausierern mit selbsterzeugten Waren außerhalb dieser Zeit der Verkauf nur gegen Bezahlung einer ausgleichenden Steuer an die Amtskörperschaft und die Gemeinde eingeräumt werde. Der Wanderhandel sollte in den Marktflecken nur mit solchen bestimmt bezeichneten Handelsgegenständen außerhalb der Marktzeiten gestattet sein, welche nach dem Ermessen der Amtskörperschaft als selbsterzeugte angesehen werden können und auf deren Vertrieb durch den seßhaften Kleinhandel deshalb verzichtet werden kann. Ausschlaggebend müßte stets der Grundsatz sein, daß der örtliche Verbraucher die Ware thunlichst aus erster Hand erhält; der seßhafte Kleinhandel dürfte nur als Ersatzmittel in all den Fällen dienen, wo eine Kleinhandelszwischenhand wirtschaftlich zweckdienlich erscheint. Eine Ausnahme von dieser Regel könnte nur das Bedürfnis bestimmter ärmerer Klassen bilden, für welche die Gestaltung des Wanderhandels die Eigenschaft der Wohlthat trüge. In dieser Art war im alten Ulm z. B. lange Zeit den Fischerwitwen der Hausierhandel mit Fischen als Wohlthat eingeräumt. In diesem Falle unterliegt dann ein solcher Handel nicht dem Odium des Schacherhandels oder unberechtigten Zwischenhandels.

Auf diese Weise würde namentlich auch die ungerechtfertigte Steuerfreiheit der Musterhausierer mit Leinwand und Wäsche, welche das neueste Wanderhandelsgesetz geschaffen hat, ein Ende finden. Man wird es wieder als berechtigt anerkennen müssen, daß die Erlaubnis zum Wandergewerbe von ganz bestimmten Handelsgegenständen entsprechend den örtlichen, von der Amtskörperschaft als Marktherrn festzustellenden Verhältnissen abhängig gemacht werde, und daß der Wanderhandel in jedem Oberamtsbezirk der Einholung der Erlaubnis der betreffenden Amtskörperschaft bedarf, soweit nicht der Verkehr auf den Wochen-, Jahrmärkten und Messen in Betracht kommt, wie dieses Verhältnis neuerdings auch in Württemberg wieder angebahnt worden ist. Jedes Oberamt wird dann in der Lage sein, auf Grund des örtlichen Bedürfnisses für jeden einzelnen Handelsgegenstand die Frage zu erwägen, ob er ein dem Wanderhandel außerhalb der Marktzeiten freigegebener oder ein dem seßhaften Gewerbe zustehender Handelsgegenstand sein solle, da Stadt und Land, mehr städtisch und mehr ländlich angelegte Amtskörperschaftsbezirke nach

dieser Richtung verschiedenartige Behandlung verlangen. Jede Gemeinde, jedes Amt, jedes Land hat sein berechtigtes individuelles wirtschaftliches Gepräge und deshalb ein berechtigtes Interesse an seiner Selbstverwaltung. Der liberale Absolutismus, der von dem Gedanken ausgeht, alles einheitlich von oben herab zu regeln, ist deshalb ein schlechtes Mittel, ein großes Ganzes auf die Dauer fest zusammenzufügen, weil er durch Verkennung dieses Rechts auf Individualität der einzelnen Teile Unzufriedenheit erzeugt. Das Deutsche Reich kracht heute schon unter dem Fluch dieser verfehlten Wirtschaftspolitik in allen Fugen, weil man Dinge absolutistisch einheitlich von Berlin aus reglementieren will, die in den einzelnen Reichsteilen eben einmal naturgemäß verschieden zu behandeln wären.

So wird es wohl nicht anders gehen, als daß man zur Praxis der Alten zurückkehrt. Die Abhaltung von Wanderlagern und Wanderauktionen, das Kleinreisen mit Mustern und mit nicht selbsterzeugten Waren wird in den Marktflecken außerhalb der Marktzeiten nur den Gemeindeangehörigen gestattet bleiben, den Nichtgemeindeangehörigen aber nur an den Märkten gestattet sein dürfen. Der Verkauf selbsterzeugter Waren aber wird außerhalb der Märkte von einer entsprechenden Gemeinde- und Amtskörperschaftssteuer abhängig zu machen sein. Dagegen sollte sämtlichen Amtskörperschaftsangehörigen der Besuch des Wochenmarkts ohne irgend welches Standgeld, sämtlichen Landesangehörigen der Jahrmarkt, sämtlichen Reichsangehörigen die Messe auch für nicht selbsterzeugte Waren ohne Standgeld freistehen, der Verkauf von selbsterzeugten Waren dagegen nur gegen bestimmte Abgaben an die Gemeinde, die Körperschaft, das Land und das Reich an Wochentagen gestattet sein. Die Frage, ob ein Handelsgegenstand als selbsterzeugt und damit als frei zu gelten hätte, wäre nach Lage der örtlichen Erzeugungsverhältnisse durch Körperschaftsstatut zu regeln. Die Einschätzung der Wanderhändler hätte durch praktische Geschäftsleute, etwa durch die Handwerker des Amtsbezirks, und nicht durch theoretische Finanzer zu erfolgen. Man wird weiter das Verbot des Wanderhandels an Sonn- und Feiertagen gerechtfertigt finden müssen, da auch der seßhafte Betrieb an diesen Tagen ruht. Jedenfalls aber ist der Wanderhandel auf kranke und gebrechliche Personen und auf solche gesunde Personen zu beschränken, welche selbsterzeugte Waren feilbieten, dem Schacherhandel dagegen der Boden während der Woche völlig zu entziehen, weil eben jeder Zwischenhandel, wie die Alten mit Recht betont haben, die Eigenschaft der usura an sich trägt und deshalb nur da berechtigt erscheint, wo er einem Bedürfnis entsprechend von der Obrigkeit dem seßhaften Kleinhändler oder als Wohlthat dem Invaliden und wirtschaftlich Not-

leidenden als Ausnahme eingeräumt ist. Das ist ein Bruch mit dem, was man gemeinhin Liberalismus nennt, aber ein Tropfen scholastisch-socialen Öls thut eben nachgerade der heutigen kapitalistischen Wirtschaftspolitik wieder not. Der Zwischenhandel hat ein Odium und kann dieses Odiums nur soweit entkleidet werden, als er einem Bedürfnis des Erzeugers und Verbrauchers entspricht.

Wäre auf diese Weise die Regelung des Wanderhandels der Entscheidung der Amtskörperschaften übertragen, so könnte das örtliche Bedürfnis der Amtskörperschaft nach ihrer mehr städtischen oder ländlichen Entwicklung berücksichtigt und dementsprechend das Wandergewerbe mehr oder weniger auf diejenigen Handelsgegenstände beschränkt werden, welche eine solche Einräumung im Interesse der Körperschaftsangehörigen wünschenswert erscheinen ließen. Es würde sich dabei vielleicht mannigfach das Bedürfnis ergeben, die größeren Städte des Landes aus ihren Oberamtsverbänden herauszulösen und wie im Mittelalter eigene Stadtoberämter oder Reichsstädte (municipia) zu schaffen, ein Verhältnis, das heute in Württemberg nur noch die Stadt Stuttgart besitzt, während ein Teil der anderen größeren Städte noch als „gute Städte“ wenigstens den Reichsstadtcharakter parlamentarisch behauptet hat. Durch eine solche Auslösung würde die Bevölkerung des platten Lands, der „freien Pirsche“, wie man es früher bezeichnend auch in gewerberechtlicher Beziehung nannte, und die Einwohnerschaft der Marktstädte mit ihrem seßhaften Kleinhändlertum aus dem seitherigen ungleichartigen Interessenverband herausgelöst. Das Mittelalter hat auch diesen Interessengegensatz mit staatsmännisch scharfem, praktischem Blick erkannt und durch die Herauslösung der „Reichsstädte“ aus der „freien Pirsche“ politisch gewürdigt. Es individualisierte eben überall, statt zu generalisieren wie die heutige Zeit.

Gerade die Wandergewerbsfrage, die eine viel größere Rolle im Wirtschaftsleben des Volks spielt, als man gemeinhin glaubt, wird deshalb auch heute wieder Anlaß geben, in dieser Richtung neue verfassungsrechtliche Gestaltungen zu veranlassen. Die Interessen von Stadt und Land sind in dieser Frage grundverschieden und je mehr das platte Land sich entvölkert und damit die ländlichen Grundwerte notleiden, wird man gegenseitig in Stadt und Land streben, einander loszuwerden; jeder Teil wird suchen, Herr im eigenen Hause zu sein. Man wird deshalb immer dringender in den Städten nicht nur verlangen, daß es den einzelnen Amtskörperschaftsvorständen nicht mehr gestattet sei, Wanderscheine für das ganze Land zu freier Pirsche auszustellen, was jetzt abgestellt ist, sondern daß dieses Recht des Amtskörperschafts-

bezirks auch einzelnen größeren Städten zukomme. Man wird verlangen, daß die Wandergewerbsscheine für das ganze Land nur für ganz bestimmte Handelsgegenstände vom Ministerium des Innern, Wandergewerbescheine für einen ganzen Kreis nur von der betreffenden Kreisregierung ausgestellt werden, daß aber der Oberamtmann nur über sein eigenes Oberamt, der Vorstand einer „guten Stadt" über seinen Stadtbezirk und deren Wandergewerbe in gleicher Weise wie der Oberamtmann entscheiden solle. Bayerns Regierung hat hier von Anfang an die richtige Bahn kluger Maßhaltung eingehalten und hätte den württembergischen Staatsmännern zum Vorbild dienen sollen, die mit ihrer 15 Kreuzersportel auf einen bösen Abweg gerieten und lange genug brauchten, bis sie den Weg zur Umkehr fanden. Jedenfalls aber sollte endlich einmal der Grundsatz Anerkennung finden, daß es vollständig dasselbe ist, ob ein Wandergewerbetreibender die zu verkaufende Ware selbst oder nur ein Muster derselben bei sich führt. Steuerpflichtig kann doch nur die Thatsache sein, daß ein Kaufgeschäft abgeschlossen wird. Vollständig gleichgültig erscheint dabei, ob die Übergabe der Ware sofort oder erst nach einiger Zeit stattfindet. Die Wandergewerbesteuer ist eine Umsatzsteuer, sie muß es sein, wenn sie nach ihrer Individualität behandelt werden soll. Wie die Spekulation, die Börse, der Großhandel, so kann auch der Wanderhandel nur durch eine Umsatzsteuer steuertechnisch korrekt angefaßt und zweckentsprechend im gemeinen Interesse geleitet werden. Wenn also das Hausieren mit einem Steuersatze belegt wird, so muß das Kleinreisen durchweg ebenso veranlagt werden; wenn man aber bestimmte Handelsgegenstände von der Kleinreisesteuer frei läßt, so muß auch das Warenhausieren mit diesen Gegenständen steuerfrei bleiben; sonst schafft der Fiskus ein Privileg des Fabrikanten auf Kosten des Handwerkers, des Großen auf Kosten des Kleinen. Dies ist für die Frage der Besteuerung der Leinen- und Ellenwarenhändler dringend zu beachten.

Sind damit die großen Forderungen des seßhaften Kleinhandels erschöpft, so erscheint dagegen verwerflich das Verlangen eines vollständigen Verbots des Wanderhandels. Was angestrebt werden darf, ist lediglich, daß *sämtliche* Arten des Wandergewerbs, die Warenhausierer, die Kleinreisenden, die Wanderlager, die Wanderauktionen, mit einer derartigen Umsatzsteuer belegt werden, daß sie keinen Vorzug mehr vor den seßhaften Kleinhändlern genießen und daß diesen Gewerbetreibenden, je nach ihrer Reichs-, Landes-, Amtskörperschafts- und Gemeindeangehörigkeit der Geschäftsbetrieb in den einzelnen Marktgemeinden außerhalb der Marktzeiten nur gegen entsprechende Steuerleistung genehmigt wird, soweit für ihre Erzeug-

nisse ein genügender seßhafter Kleinhandel besteht. Dagegen müßte an allen Wochenmärkten das Wandergewerbe nach wie vor allen Amtskörperschaftsangehörigen auch mit nicht selbsterzeugten Waren ohne Wandergewerbeschein und Steuer freigegeben sein, ebenso allen Landesangehörigen an den Jahrmärkten und allen Reichsangehörigen an den Messen. Auch die Gemeindeangehörigen aber sollten das Wandergewerbe innerhalb ihrer Gemeinde außerhalb der Märkte nur gegen einen Wandergewerbeschein ausüben dürfen, da jeder Wanderhandel das Zeichen der Wohlthat tragen sollte.

Würde auf diese Weise dem heutigen übermäßig entwickelten Hausier- und Kleinreisegewerbe ein Damm gezogen, so wäre das Wandergewerbe dadurch nicht lahmgelegt, sondern es würde im Gegenteil gerade in neue geordnetere Bahnen gebracht. Hierzu müßte aber als durchaus nötige Ergänzung eine Neuregelung des Marktwesens auf einer den neuen Verkehrsverhältnissen entsprechenden Grundlage treten. Die seitherigen Wochenmärkte, Jahrmärkte und Messen sind in ihrer jetzigen Gestalt veraltet. Die Grundlage, auf der sie das Mittelalter aufgebaut hat, die Freiheit vom Straßenzoll, spielt heute keine Rolle mehr; denn die Grundlage des heutigen Verkehrs ist nicht mehr das Straßengeld, sondern die Eisenbahn- und Schiffahrtsbeförderungsgebühr für Mensch, Tier und Handelsgut. Die Marktprivilegien der neuen Zeit müßten also mehr auf der Grundlage der Tarifpolitik in alter dreigliederiger Weise aufgebaut werden, indem zur Belebung der Wochenmärkte dem einzelnen Marktorte für alle Bahnstationen des entsprechenden Amtskörperschaftsbezirks Tariferleichterungen gegeben würden für alle Personen, welche den Markt besuchen, und für alle Waren, die dort zum Verkauf gebracht werden sollen; man könnte z. B. für das ganze Königreich Württemberg bestimmen, daß am Samstag alle einfachen Fahrkarten 3. Klasse nach allen Marktflecken innerhalb des Oberamtsbezirks zur freien Rückfahrt innerhalb zweier Tage berechtigen sollen. Ebenso wären für alle Jahrmärkte Erleichterungen für das ganze Land in der Art einzuführen, daß jede nach einem Jahrmarktsorte während der Jahrmarktszeit gelöste einfache Karte 2. und 3. Klasse zur freien Rückfahrt innerhalb 14 Tagen berechtigen sollte. Endlich wären für alle Messen oder Reichsmärkte Erleichterungen für das ganze Reichsgebiet und für die Weltausstellungen Privilegien auf dem Gebiete der Tarifpolitik und des Zollwesens anzustreben. Sämtliche Marktstädte sollten weiter für ihre Weltausstellungen, Messen, Jahrmärkte und Wochenmärkte Güterbeförderungsprivilegien in Bezug auf freie Rückbeförderung der nichtverkauften Güter genießen. Es sind dies Gedanken, welche betreffs der Güterbeförderung bei Ausstellungen längst nichts neues mehr sind und die betreffs

der Personenbeförderung bei ähnlichen Gelegenheiten, z. B. aus Anlaß der Eröffnung des Stuttgarter Gewerbemuseums, in Gestalt der Mittwochskarten praktisch durchgeführt worden sind. Auf die Wochenmärkte angewendet müßten solche Verkehrserleichterungen z. B. nach Ausbau der Schienenverbindungen mit Laichingen und Gerstetten den Webermeistern dieser Orte ganz andere Gelegenheit als heute geben, durch Besuch der Wochenmärkte ihrer Oberamtsstädte, also Münsingen bezw. Blaubeuren und Heidenheim, die Erzeugnisse ihres Gewerbfleißes zu verschleißen. Es wäre dies eine Absatzmöglichkeit, die jedenfalls wirtschaftlich und sittlich anständiger wäre als die heutige Schacherei und Bettelhausiererei, in welche auch der Leinwandhausierer eben doch früher oder später einmal hineingetrieben werden wird. Würde auf diese Weise den Landmeistern durch Erleichterung des Verkehrs eine natürliche und gesunde Absatzquelle erschlossen, so könnte als Gegenleistung hiefür der seßhafte Kleinhandel aber auch verlangen, daß ihm der örtliche Markt an den 5 übrigen Wochentagen für seinen Betrieb allein überlassen werde. So wäre dann wieder Ordnung im Lande und jeder Stand hätte seinen Machtbereich und sein gesichertes Wirkungsgebiet, gewiß nicht zum Schaden des Ganzen.

Daß es wieder so kommen wird, daß es wieder so kommen muß, ist zweifellos. Die Frage ist nur, wie lange die Menschen noch gebrauchen werden, um diese Binsenwahrheit einzusehen.

Pierer'sche Hofbuchdruckerei Stephan Geibel & Co. in Altenburg.

Verlag von DUNCKER & HUMBLOT in LEIPZIG.

Schriften des Vereins für Socialpolitik.

Band 1—76. gr. 8⁰. 1873—98.

Inhalt:

I. Zur Reform des Actiengesellschaftswesens. Drei Gutachten, abgegeben v. H. Wiener, Goldschmidt, Behrend. 1873. (V, 90 S.) 2 M.

II. Ueber Fabrikgesetzgebung, Schiedsgerichte und Einigungsämter. Gutachten, abgegeben v. Jacobi, Bitzer, Gensel, L. F. Ludwig-Wolf, Tiedemann, v. Helldorf, R. Härtel, E. Websky, J. Schulze, J. F. H. Dannenberg, Neumann. 1873. (VI, 200 S.) 4 M.

III. Die Personalbesteuerung. Gutachten, abgegeben v. E. Nasse, A. Held, J. Gensel, Graf von Wintzingerode, Const. Rössler. 1873. (V, 94 S.) 2 M.

IV. Verhandlungen des Vereins für Socialpolitik am 12. und 13. October 1873. Auf Grund der stenograph. Niederschrift. 1874. (III, 200 S.) 4 M.

V. Ueber Alters- und Invalidencassen für Arbeiter. Gutachten, abgegeben v. F. Kalle, Zillmer, F. L. Ludwig-Wolf, J. Hiltrop, G. Behm, M. Hirsch. 1874. (III, 196 S.) 4 M.

VI. Ueber Betheiligung der Arbeiter am Unternehmergewinn. Gutachten, abgegeben v. E. von Plener, Max Weigert, J. Neumann, J. Wertheim. 1874. (III, 47 S.) 1 M. 20 Pf.

VII. Ueber Bestrafung des Arbeitsvertragsbruches. Gutachten, abgegeben v. F. Knauer, C. Roscher, G. Schmoller, F. W. Brandes, L. Brentano, Max Hirsch. 1874. (VI, 237 S.) 4 M. 80 Pf.

VIII. Die progressive Einkommensteuer im Staats- u. Gemeindehaushalt. Gutachten über Personalbesteuerung, abgegeben von Fr. J. Neumann. 1874. (VIII, 238 S.) 4 M. 80 Pf.

IX. Verhandlungen der zweiten Generalversammlung des Vereins für Socialpolitik am 11. und 12. October 1874. Auf Grund der stenograph. Niederschrift. 1875. (V, 160 S.) 3 M. 60 Pf.

X. Die Reform des Lehrlingswesens. Sechzehn Gutachten und Berichte. 1875. (VII, 234 S.) 4 M. 80 Pf.

XI. Verhandlungen der dritten Generalversammlung des Vereins für Socialpolitik am 10., 11. und 12. October 1875 1875. (V, 228 S.) 4 M. 80 Pf.

XII. Die Communalsteuerfrage. Zehn Gutachten und Berichte, veröffentlicht vom Verein für Socialpolitik. 1877. (IX, 302 S.) 6 M. 60 Pf.

XIII. Das Verfahren bei Enquêten über sociale Verhältnisse. Gutachten v. G. Embden, G. Cohn, W. Stieda, J. M. Ludlow. 1877. (V, 64 S.) 1 M. 60 Pf.

XIV. Verhandlungen der fünften Generalversammlung des Vereins für Socialpolitik am 8., 9. und 10. October 1877 Auf Grund der stenograph. Niederschrift. 1878. (VII, 268 S.) 6 M.

XV. Das gewerbliche Fortbildungswesen. Sieben Gutachten und Berichte, veröffentlicht vom Verein für Socialpolitik. 1879. (III, 160 S.) 3 M. 60 Pf.

XVI. Verhandlungen der sechsten Generalversammlung des Vereins für Socialpolitik über die Zolltarifvorlagen am 21. und 22. April 1879 in Frankfurt a. M. Auf Grund der stenogr. Niederschrift. 1879. (147 S.) 3 M. 20 Pf.

XVII. Gewerkvereine und Unternehmerverbände in Frankreich. Ein Beitrag zur Kenntniss der socialen Bewegung. Von W. Lexis. 1879. (VIII, 280 S.) 6 M.

XVIII. Die amerikanischen Gewerkvereine. Von H. W. Farnam. 1879. (V, 39 S.) 1 M. 20 Pf.

XIX. Die Haftpflichtfrage. Gutachten und Berichte. 1880. (XV, 154 S.) 4 M. 20 Pf.

XX. Das Erbrecht und die Grundeigenthumsvertheilung im Deutschen Reiche. Ein socialwirthschaftl. Beitrag zur Kritik und Reform des deutschen Erbrechts. Von A. von Miaskowski. I. Abtheilung. Die Vertheilung des landwirthschaftlich benutzten Grundeigenthums und das gemeine Erbrecht. 1882. (V, 311 S.) 7 M.

XXI. Verhandlungen der am 9. und 10. October 1882 in Frankfurt a. M. abgehaltenen Generalversammlung des Vereins für Socialpolitik über Grundeigenthumsvertheilung und Erbrechtsreform; Internationale Fabrikgesetzgebung; Versicherungszwang und Armenverbände. 1882. (191 S.) 4 M.

XXII. Bäuerliche Zustände in Deutschland. Berichte, veröffentlicht vom Verein für Socialpolitik. Erster Band. 1883. (X, 320 S.) 7 M.

XXIII. Bäuerliche Zustände in Deutschland. Zweiter Band. 1883. (VIII, 344 S.) 7 M.

XXIV. Bäuerliche Zustände in Deutschland. Dritter (Schluss-)Band. 1883. (VIII, 381 S.) 8 M.

XXV. Das Erbrecht und die Grundeigenthumsvertheilung im Deutschen Reiche. Von A. von Miaskowski. Zweite (Schluss-) Abtheilung. Das Familienfideicommiss, das landwirthschaftliche Erbgut und das Anerbenrecht. 1884. (VI, 476 S.) 10 M.

XXVI. Die Arbeiterversicherung in Frankreich. Von M. v. d. Osten. 1884. (VIII, 177 S.) 4 M.

XXVII. Agrarische Zustände in Frankreich und England. Nach den neuesten Enquêten dargestellt v. F. Frhrn. von Reitzenstein und E. Nasse. 1884. (X, 222 S.) 4 M. 80 Pf.

XXVIII. Verhandlungen der Generalversammlung von 1884 (Massregeln zur Erhaltung des bäuerl. Grundbesitzes; Einwirkung der Organisation unserer höheren und mittleren Schulen auf Leben und Erwerbsthätigkeit der Nation). 1884. (155 S.) 3 M. 40 Pf.

XXIX. Agrarische Zustände in Italien. Dargestellt von K. Th. Eheberg. 1886. (IX, 158 S.) 3 M. 60 Pf.

XXX. Die Wohnungsnoth der ärmeren Klassen in deutschen Grossstädten und Vorschläge zu deren Abhilfe. Erster Band. 1886. (XXI, 199 S. mit einem Plane.) 5 M.

XXXI. Die Wohnungsnoth der ärmeren Klassen etc. Zweiter (Schluss-)Band. Mit 8 Steintafeln. (VIII, 388 S.) 1886. 9 M. 60 Pf.

XXXII. Zur inneren Kolonisation in Deutschland. Erfahrungen und Vorschläge. 1886. (V, 229 S.) 5 M. 40 Pf.

XXXIII. Verhandlungen der Generalversammlung von 1886 über die Wohnungsverhältnisse der ärmeren Klassen in Grossstädten und über innere Kolonisation. 1887. (V, 139 S.) 3 M.

XXXIV. Die Vorbildung zum höheren Verwaltungsdienst in den deutschen Staaten, Oesterreich und Frankreich. 1887. (VI, 203 S.) 4 M. 40 Pf.

XXXV. Der Wucher auf dem Lande. 1887. (XII, 354 S.) 7 M. 60 Pf.

XXXVI. Der Einfluss des Zwischenhandels auf die Preise auf Grund der Preisentwicklung im Aachner Kleinhandel. Von R. van der Borght. 1888. (XII, 267 S. m. Tab.) Preis 6 M. 40 Pf.

XXXVII. Untersuchungen über den Einfluss der distributiven Gewerbe auf die Preise. 1888. (V, 200 S. m. 6 graph. Tafeln.) 5 M. 20 Pf.

XXXVIII. Verhandlungen der Generalversammlung von 1888. 1889. (V, 264 S.) 5 M. 40 Pf.

XXXIX. Die deutsche Hausindustrie. 1. Band: Litteratur, heutige Zustände und Entstehung der deutschen Hausindustrie. Von W. Stieda. 1889 (VII, 158 S.) 3 M. 60 Pf.

XL. Die deutsche Hausindustrie. 2. Band: Das nördliche Thüringen. 1889. (XII, 137 S.) 3 M. 20 Pf.

XLI. Die deutsche Hausindustrie. 3. Band: Aus der Hausindustrie im südwestlichen Deutschland. 1889. (V, 124 S.) 3 M.

XLII. Die deutsche Hausindustrie. 4. Band: Die Hausindustrie in Berlin, Osnabrück, im Fichtelgebirge und Schlesien. 1890. (X, 161 S.) 4 M.

XLIII. Die Landgemeinde in den östlichen Provinzen Preufsens und die Versuche, eine Landgemeindeordnung zu schaffen. Von F. Keil. 1890. (XVIII, 217 u. 110 S.) 7 M. 20 Pf.

XLIV. Berichte über die Zustände und die Reform des ländlichen Gemeindewesens in Preufsen. 1890. (XVI, 327 S.) 7 M. 20 Pf.

XLV. Arbeitseinstellungen und Fortbildung des Arbeitsvertrags. Berichte von E. Auerbach, W. Lotz und F. Zahn, hrsg. u. eingeleitet von L. Brentano. 1890. (VIII, 470 S.) 11 M.

XLVI. Arbeiter-Ausschüsse in der deutschen Industrie. Gutachten, Berichte, Statuten hrsg. im Auftrage d. Vereins f. Socialpolitik von Dr. M. Sering. 1890. (VI, 176 S.) 3 M. 80 Pf.

XLVII. Verhandlungen der 1890 in Frankfurt a. M. abgehaltenen Generalversammlung des Vereins für Socialpolitik. 1890. (V, 288 S.) Preis 5 M. 60 Pf.

XLVIII. Die deutsche Hausindustrie. 5. Band: Die Hausindustrie in der Stadt Leipzig und ihrer Umgebung. Von A. Lehr. 1891. (V, 130 S.) Preis 2 M. 80 Pf.

XLIX. Die Handelspolitik der wichtigeren Kulturstaaten in den letzten Jahrzehnten. Erster Band. (XI, 645 S.) 1891. Preis 13 M.

L. — Dasselbe. Zweiter Band: Die Ideen der deutschen Handelspolitik 1860 bis 1891. Von Walther Lotz. 1892. (VIII, 210 S.) Preis 4 M. 60 Pf.

LI. — Dasselbe. Dritter Band: Die Handelspolitik der Balkanstaaten Rumänien, Serbien und Bulgarien, Spaniens und Frankreichs in den letzten Jahrzehnten. 1892. (VIII, 208 S.) Preis 4 M. 60 Pf.

LII. Auswanderung und Auswanderungspolitik in Deutschland. Berichte über die Entwicklung und den gegenwärtigen Zustand des Auswanderungswesens in den Einzelstaaten und im Reich. Herausg. von E. v. Philippovich. 1892. (XXXIII, 477 S., mit einer graphischen Tabelle.) Preis 11 M.

LIII. Die Verhältnisse der Landarbeiter in Deutschland. Erster Band: Die Verhältnisse der Landarbeiter in Nordwestdeutschland. (Von DD. Kärger und Losch.) Mit einem Anhang: Zur Statistik der Landarbeiter, (Von Dr. H. Grohmann.) 1892. (XXIV, 455 S.) Preis 10 M.

LIV. — Dasselbe. Zweiter Band: Die Verhältnisse der Landarbeiter in Hohenzollern, im Reg.-Bez. Wiesbaden, in Thüringen, Bayern, im Grossherzogtum Hessen, Reg.-Bez. Kassel, Königreich Sachsen, in den Provinzen Schleswig-Holstein, Sachsen und Hannover südlicher Teil, in den Herzogtümern Braunschweig und Anhalt, in der Rheinprovinz und im Fürstentum Birkenfeld. (Von DD. Frankenstein, Grossmann u. O. Auhagen.) 1892. (VI, 766 S.) Preis 16 Mark.

LV. — Dasselbe. Dritter Band: Die Verhältnisse der Landarbeiter im ostelbischen Deutschland. Von Dr. Max Weber. 1892. (VIII, 891 S.) Preis 18 M.

LVI. Die innere Kolonisation im östlichen Deutschland. Von Prof. Dr. Max Sering. 1893. (X, 330 S.) Preis 7 M.

LVII. Die Handelspolitik Englands und seiner Kolonien in den letzten Jahrzehnten. Von C. F. Fuchs. 1893. (X, 358 S.) Preis 7 M. 20 Pf.

LVIII. Verhandlungen der Generalversammlung von 1893 über die ländliche Arbeiterfrage und über die Bodenbesitzverteilung und die Sicherung des Kleingrundbesitzes. 1893. (III, 226 S.) Preis 5 M. 40 Pf.

LIX. Die englischen Landarbeiter in den letzten 100 Jahren und die Einhegungen. Von W. Hasbach. Mit e. Anhange über die ländlichen socialen Verhältnisse in Dänemark und Schweden. 1894. (XII, 411 S.) Preis 9 M.

LX. Über wirtschaftliche Kartelle in Deutschland und im Auslande. Fünfzehn Schilderungen nebst einer Anzahl Statuten und Beilagen. 1894. (XI, 256 u. 326* S.) Preis 12 M.

LXI. Verhandlungen der am 28. und 29. Septbr. 1894 in Wien abgehaltenen Generalversammlung des Vereins für Socialpolitik über die Kartelle und über das ländliche Erbrecht. 1895. (V, 542 S.) Preis 11 M.

LXII. Untersuchungen über die Lage des Handwerks in Deutschland mit besonderer Rücksicht auf seine Konkurrenzfähigkeit gegenüber der Grossindustrie. I. Band. Königreich Preussen. I. Teil. 1895. (XVIII, 459 S.) Preis 10 M.

LXIII. — Dasselbe. II. Band. Königreich Sachsen: I. Teil. 1895. (VI, 448 S.) Preis 9 M.

LXIV. — Dasselbe. III. Band. Süddeutschland. I. Teil. 1895. (VII, 572 S.) Preis 12 M.

LXV. — Dasselbe. IV. Band. Königreich Preussen. II. Teil. 1895. (XIV, 562 S.) Preis 12 M.

LXVI. — Dasselbe. V. Band. Königreich Sachsen. II. Teil. 1896. (XIV, 624 S.) Preis 13 M.

LXVII. — Dasselbe. VI. Band. Königreich Sachsen. III. Teil. 1897. (XI, 705 S.) Preis 16 M.

LXVIII. — Dasselbe. VII. Band. Königreich Preussen. III. Teil. 1896. (XII, 603 S.) Preis 12 M. 60 Pf.

LXIX. — Dasselbe. VIII. Band. Süddeutschland. II. Teil. 1897. (XI, 550 S.) Preis 12 M.

LXX. — Dasselbe. IX. Band. Verschiedene Staaten. 1897. XIV, 734 S. Preis 16 M. 60 Pf.

LXXI. Untersuchungen über die Lage des Handwerks in Österreich mit besonderer Rücksicht auf seine Konkurrenzfähigkeit gegenüber der Grossindustrie. 1896. (XXIX, 690 S.) Preis 16 M.

LXXII. Englische Auswanderung u. Auswanderungspolitik im 19. Jahrh. Von K. Rathgen. — Einwanderung u. Einwanderungsgesetzgebung in Nordamerika u. Brasilien. Von R. Mayo-Smith u. R. A. Heyl. 1896. (XI, 302 S.) Preis 6 M. 8· Pf.

LXXIII. Der Personalkredit des ländlichen Kleingrundbesitzes in Deutschland. I. Band. Süddeutschland. 1896. (XX, 414 S.) Preis 9 M.

LXXIV. — Dasselbe. II. Band. Mittel- und Norddeutschland. 1896. (VI, 456 S.) Preis 11 M.

LXXV. Der Personalkredit des ländlichen Kleingrundbesitzes in Österreich. 1898. (XV, 394 S.) Preis 8 M. 80 Pf.

LXXVI. Verhandlungen der vom 23. bis 25. September 1897 in Köln abgehaltenen Generalversammlung über die Handwerkerfrage, den ländlichen Personalkredit und die Handhabung des Vereins- und Koalitionsrechtes der Arbeiter im Deutschen Reiche. 1898. (V, 456 S.) Preis 10 M.

trag zur preussischen Militär- und Steuergeschichte von Franz Schwartz. 1888. (X 196 S.) 4 M. 60 Pf.

Achter Band. 1888—89. Preis 22 M.

VIII. 1. Geschichte des magdeburgischen Steuerwesens von der Reformationszeit bis ins achtzehnte Jahrhundert. Nebst Aktenstücken und statistischen Aufstellungen. Von Harald Bielfeld. 1888. (X, 196 S.) 4 M. 60 Pf.

VIII. 2. Das Konsulat des Meeres in Pisa. Ein Beitrag zur Geschichte des Seewesens, der Handelsgilden und des Handelsrechts im Mittelalter. Von Adolf Schaube. 1888. (XIII, 309 S.) 7 M.

VIII. 3. Die römische Campagna. Eine socialökonomische Studie von W. Sombart. 1888. (VIII, 182 S.) 4 M. 20 Pf.

VIII. 4. Der Process gegen Eberhard Danckelman. Ein Beitrag zur brandenburgischen Verwaltungsgeschichte von Curt Breysig. 1889. (VIII, 116 S.) 2 M. 60 Pf.

VIII. 5. Deutsche städtische Getreidehandelspolitik vom 15. bis 17. Jahrhundert. Mit besonderer Berücksichtigung Stettins und Hamburgs. Von Wilhelm Naudé. 1889. (VIII, 154 S.) 3 M. 60 Pf.

Neunter Band. 1889—90. Preis 17 M.

IX. 1. Der öffentliche Kredit im Mittelalter. Nach Urkunden der Herzogtümer Braunschweig und Lüneburg. Von A. von Kostanecki. 1889. (VIII, 154 S.) 3 M.

IX. 2. Die Glasindustrie im Hirschberger Thale. Ein Beitrag zur Wirtschaftsgeschichte Schlesiens. Von Gustav Lange. 1889. (VIII, 145 S.) 3 M. 20 Pf.

IX. 3. Pforzheims Vergangenheit. Ein Beitrag zur deutschen Städte- und Gewerbegeschichte von Eberhard Gothein. 1889. 2 M. 20 Pf.

IX. 4. Ueber die gutsherrlich-bäuerlichen Rechtsverhältnisse in der Mark Brandenburg vom 16. bis 18. Jahrhundert. Von Friedrich Grofsmann. 1890. 3 M. 60 Pf.

IX. 5. Ulms Baumwollweberei im Mittelalter. Urkunden und Darstellung. Ein Beitrag zur deutschen Städte- und Wirtschaftsgeschichte. Von Eugen Nübling. 1890. 5 M.

Zehnter Band. 1890. Preis 28 M. 80 Pf.

X. 1. Ueber sociale Differenzierung. Sociologische und psychologische Untersuchungen von G. Simmel. 1890. Preis 3 M. 60 Pf.

X. 2. Die allgemeinen philosophischen Grundlagen der von F. Quesnay und A. Smith begründeten politischen Oekonomie. Von W. Hasbach. 1890. Preis 4 M. 40 Pf.

X. 3. Beiträge zur wirtschaftlichen Entwickelungsgeschichte der vereinigten Niederlande im 17. und 18. Jahrhundert. Von O. Pringsheim. 1890. Preis 2 M. 80 Pf.

X. 4. Japans Volkswirtschaft und Staatshaushalt. Von K. Rathgen. 1891. Preis 18 M.

Elfter Band. 1891—92. Preis 20 M.

XI. 1. Die sociale und wirtschaftliche Lage der galizischen Schuhmacher. Eine Studie über Hausindustrie und Handwerk auf Grund eigener Erhebungen. Von C. v. Paygert. 1891. Preis 4 M. 60 Pf.

XI. 2. Geschichte der preussischen Fabrikgesetzgebung bis zu ihrer Aufnahme durch die Reichsgewerbeordnung. Auf Grund amtlicher Quellen bearbeitet von G. K. Anton. 1891. Preis 4 M. 60 Pf.

XI. 3. Der Friedrich-Wilhelms-Kanal und die Berlin-Hamburger Flufsschiffahrt. Beiträge zur preussischen Strompolitik des 17. und 18. Jahrhunderts. Von K. Toeche-Mittler. 1891. (XII, 158 S.) Preis 3 M. 60 Pf.

XI. 4. Franz von Meinders. Ein brandenburgisch-preussischer Staatsmann im 17. Jahrhundert. Von Arthur Strecker. Mit einem Porträt. 1892. (VIII, 152 S.) Preis 3 M. 60 Pf.

XI. 5. Die brandenburgisch-preussische Heeresverfassung unter dem Grossen Kurfürsten. Von Dr. Friedrich Freiherrn von Schroetter. 1892. (VI, 157 S.) Preis 3 M. 60 Pf.

Zwölfter Band. 1893. Preis 19 M. 80 Pf.

XII. 1. Die Entwicklung des Bayerischen Braugewerbes im neunzehnten Jahrhundert. Ein Beitrag zur deutschen Gewerbegeschichte der Neuzeit. Von Emil Struve. 1893. (VIII, 291 S.) Preis 6 M.

XII. 2. Untersuchungen zur Geschichte der Kaufmannsgilden des Mittelalters. Ein Beitrag zur Wirtschafts-, Social- und Verfassungsgeschichte der mittelalterlichen Städte. Von Alfred Doren. 1893. (XII, 220 S.) Preis 4 M. 80 Pf.

XII. 3. Das Wohnungsmietrecht und seine sociale Reform. Von K. Schneider. 1893. (VI, 170 S.) Preis 3 M. 60 Pf.

XII. 4. Gesindeordnungen und Gesindezwangsdienst in Sachsen bis zum Jahre 1835. Eine wirtschaftsgeschichtliche Studie von Robert Wuttke. 1893. (XI, 231 S.) Preis 5 M. 40 Pf.

Dreizehnter Band. 1894—95.
Preis 28 M. 40 Pf.

XIII. 1. Die Organisation der Gesamtstaatsverwaltung Schlesiens vor dem dreissigjährigen Kriege. Von F. Rachfahl. 1894. (XIII, 482 S.) Preis 10 M.

XIII. 2. Ueber die Verwaltung des Maass- und Gewichtswesens in Deutschland während des Mittelalters. Von Georg Küntzel. 1894. (VII, 102 S.) Preis 2 M. 60 Pf.

XIII. 3. Die Niederlausitzer Schafwollindustrie in ihrer Entwicklung zum Grofsbetrieb und zur modernen Technik. Von Georg Quandt. 1895. (X, 298 S.) Preis 6 M. 60 Pf.

XIII. 4. Vauban, seine Stellung in der Geschichte der Nationalökonomie und sein Reformplan. Von Friedrich Lohmann. 1895. (VIII, 172 S.) Preis 4 M.

XIII. 5. Geschichte der Germanisierung des Herzogtums Pommern oder Slavien bis zum Ablauf des 13. Jahrhunderts. Von W. von Sommerfeld. 1896. (VIII, 234 S.) Preis 5 M. 20 Pf.

Vierzehnter Band. 1896—97.
Preis 14 M. 40 Pf.

XIV. 1. Verfassungs- und Wirtschaftsgeschichte des Herzogtums Pommern von 1478 bis 1625. Von Martin Spahn. 1896. (XIX, 202 S.) Preis 4 M. 60 Pf.

XIV. 2. Hausgewerbe und Fabrikbetrieb in der Berliner Wäsche-Industrie. Von Johannes Feig. 1896. (XI, 149 S.) Preis 3 M. 20 Pf.

XIV. 3. Der politische Charakter von Matheus Parisiensis. Ein Beitrag zur Geschichte der englischen Verfassung und des Ständetums im 13. Jahrhundert. Von Hans Plehn. 1896. (XIV, 136 S.) Preis 3 M. 60 Pf.

XIV. 4. Die Organisation der Centralverwaltung in Kleve-Mark vor der brandenburgischen Besitzergreifung im Jahre 1609. Von Kurt Schottmüller. 1897. (X, 121 S.) Preis 3 M.

